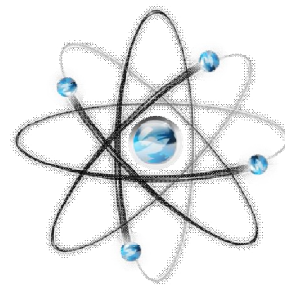


**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ
ISSN 2303-9868**

Периодический теоретический и научно-практический журнал.
Выходит 12 раз в год.
Учредитель журнала: ИП Соколова М.В.
Главный редактор: Миллер А.В.
Адрес редакции: 620036, г. Екатеринбург, ул. Лиственная, д. 58.
Электронная почта: editors@research-journal.org
Сайт: www.research-journal.org



**Meždunarodnyj
naučno-issledovatel'skij
žurnal**

**№3 (22) 2014
Часть 3**

Подписано в печать 08.04.2014.
Тираж 900 экз.
Заказ 15333.
Отпечатано с готового оригинал-макета.
Отпечатано в типографии ООО «Импекс».
620075, Екатеринбург, ул. Толмачева, д. 16, офис 12.

Сборник по результатам XXV заочной научной конференции Research Journal of International Studies.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Полное или частичное воспроизведение или размножение, каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения авторов.

Номер свидетельства о регистрации в Федеральной Службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций: **ПИ № ФС 77 – 51217.**

Члены редколлегии:

Филологические науки: Растягаев А.В. д-р филол. наук, Сложеникина Ю.В. д-р филол. наук, Штрекер Н.Ю. к.филол.н., Вербицкая О.М. к.филол.н.

Технические науки: Пачурин Г.В. д-р техн. наук, проф., Федорова Е.А. д-р техн. наук, проф., Герасимова Л.Г., д-р техн. наук, Курасов В.С., д-р техн. наук, проф., Оськин С.В., д-р техн. наук, проф.

Педагогические науки: Лежнева Н.В. д-р пед. наук, Куликовская И.Э. д-р пед. наук, Сайкина Е.Г. д-р пед. наук, Лукьянова М.И. д-р пед. наук.

Психологические науки: Мазилев В.А. д-р психол. наук, Розенова М.И., д-р психол. наук, проф., Ивков Н.Н. д-р психол. наук.

Физико-математические науки: Шамолин М.В. д-р физ.-мат. наук, Глезер А.М. д-р физ.-мат. наук, Свистунов Ю.А., д-р физ.-мат. наук, проф.

Географические науки: Умывакин В.М. д-р геогр. наук, к.техн.н. проф., Брылев В.А. д-р геогр. наук, проф., Огуреева Г.Н., д-р геогр. наук, проф.

Биологические науки: Буланый Ю.П. д-р биол. наук, Аникин В.В., д-р биол. наук, проф., Еськов Е.К., д-р биол. наук, проф., Шеуджен А.Х., д-р биол. наук, проф.

Архитектура: Янковская Ю.С., д-р архитектуры, проф.

Ветеринарные науки: Алиев А.С., д-р ветеринар. наук, проф., Татарникова Н.А., д-р ветеринар. наук, проф.

Медицинские науки: Медведев И.Н., д-р мед. наук, д.биол.н., проф., Никольский В.И., д-р мед. наук, проф.

Исторические науки: Меерович М.Г. д-р ист. наук, к.архитектуры, проф., Бакулин В.И., д-р ист. наук, проф., Бердинских В.А., д-р ист. наук, Лёвочкина Н.А., к.исп.наук, к.экон.н.

Культурология: Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.

Искусствоведение: Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.

Философские науки: Петров М.А., д-р филос. наук, Бессонов А.В., д-р филос. наук, проф.

Юридические науки: Грудцына Л.Ю., д-р юрид. наук, проф., Костенко Р.В., д-р юрид. наук, проф., Камышанский В.П., д-р юрид. наук, проф., Мазуренко А.П. д-р юрид. наук, Мещерякова О.М. д-р юрид. наук, Ергашев Е.Р., д-р юрид. наук, проф.

Сельскохозяйственные науки: Важов В.М., д-р с.-х. наук, проф., Раков А.Ю., д-р с.-х. наук, Комлацкий В.И., д-р с.-х. наук, проф., Никитин В.В. д-р с.-х. наук, Наумкин В.П., д-р с.-х. наук, проф.

Социологические науки: Замараева З.П., д-р социол. наук, проф., Солодова Г.С., д-р социол. наук, проф., Кораблева Г.Б., д-р социол. наук.

Химические науки: Абдиев К.Ж., д-р хим. наук, проф., Мельдешов А. д-р хим. наук.

Науки о Земле: Горяинов П.М., д-р геол.-минерал. наук, проф.

Экономические науки: Бурда А.Г., д-р экон. наук, проф., Лёвочкина Н.А., д-р экон. наук, к.ист.н., Ламоттке М.Н., к.экон.н.

Политические науки: Завершинский К.Ф., д-р полит. наук, проф.

Фармацевтические науки: Тринеева О.В. к.фарм.н., Кайшева Н.Ш., д-р фарм. наук, Ерофеева Л.Н., д-р фарм. наук, проф.

Екатеринбург - 2014

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS	5
СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ РЕСПУБЛИК КАЗАХСТАН, БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	5
ФУНКЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ, УЧИТЫВАЮЩАЯ ЗАТРАТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТЬЮ	6
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ	9
УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ НЕДОПУЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА	10
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ	10
ИДЕНТИФИКАЦИЯ НЕПРЕДНАМЕПЕННОСТИ ИСКАЖЕНИЙ, ВЫЯВЛЕННЫХ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ	11
СИСТЕМНЫЙ СИНТЕЗ И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГРАММ	14
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПТИЦЕВОДСТВА	16
МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ РИСКА КАК РЕСУРСА	17
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОРПОРАЦИЙ, ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ В НАУЧНОЙ СФЕРЕ	19
ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ ПРИ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	21
ОТКРЫТОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	22
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	23
РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ЕГО УЧАСТНИКИ	24
ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ УЧАСТНИКАМИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	28
ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	31
БАЛАНСИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН МЕТОДОМ ЭТАЛОННОЙ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	33
МЕТОДЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АННОТАЦИЯ	34
К ВОПРОСУ О РЕФОРМИРОВАНИИ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ РФ.	35
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НИОКР С УЧАСТИЕМ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	36
ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НИОКР НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА БИЗНЕСА	37
СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ СРЕДА РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА	39
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА	40
МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО СЕКТОРА АПК В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕМ РЕГИОНЕ	41
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ПАРТНЕРСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА КОМПАНИЙ К МАРКЕТИНГУ	43
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	46
МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	48
FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AND ITS ELEMENTS IN THE ENTERPRISE	51
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ	53
РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РФ	56
ЭНТРОПИЙНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	57
КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА МЕТОДИК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	60
МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЛАТИЛЬНОСТИ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ С УЧЁТОМ СТОХАСТИЧНОСТИ ДОХОДНОСТИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ	61
РАЗРАБОТКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ АВТОМАТИЗАЦИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНО- ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	63
РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ В РФ	64
К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА СЕЛЕ	66
ЛИЗИНГ КАК ФАКТОР ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА	67

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ	68
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕБЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ	69
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БРЕНДОВ	71
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАРТОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОПЛАТЫ ПРОЕЗДА В ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ	75
СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ БЕСКОНТАКТНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КАНДИДАТОВ НА ВАКАНТНУЮ ДОЛЖНОСТЬ В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ	78
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	80
ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ	81
ЭЛЕМЕНТЫ КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ, ИНВЕСТИЦИИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ	84
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ УРАЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКИЧЕСКОГО РАЙОНА КАК ФАКТОР ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ.	87
ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ IT ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	89
ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОРТАЛА ВУЗА	91
НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА СЕЛЕ	92
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУТОВ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	93
СТРАХОВАНИЕ И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	94
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ / SOCIOLOGY	97
ОСНОВАНИЯ МЕЖРЕЛИГИОЗНОГО ДИАЛОГА	97
ВЛИЯНИЕ БРЕНДА НА ЖИЗНЬ ОБЩЕСТВА	99
СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕФЕРЕНТА – ПОМОЩНИКА РУКОВОДИТЕЛЯ И СЕКРЕТАРЯ-РЕФЕРЕНТА	100
ПРОЯВЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМА НА СОЦИАЛЬНУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	100
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАБОТЫ РЕФЕРЕНТА	103
СУБЪЕКТНОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	104
ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ / POLITOLOGY	106
ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ	106
ПОЛИТИЧЕСКИЙ КУРС ХРИСТИАНСКО-ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО СОЮЗА ФРГ В «БОЛЬШОЙ КОАЛИЦИИ» (1966-1969 ГГ.)	108
КУЛЬТУРОЛОГИЯ / CULTURE STUDIES	110
СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	110
НАУКИ О ЗЕМЛЕ / SCIENCES ABOUT THE EARTH	113
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СКОРОСТИ ЗАКАЧКИ КИСЛОТНОГО СОСТАВА ДЛЯ ОБРАЗОВАНИЯ ВЫСОКОПРОНИЦАЕМОГО КАНАЛА В КЕРНЕ	113
ИССЛЕДОВАНИЯ БУРОВЫХ РАСТВОРОВ НА КЕРНЕ	116
ОЦЕНКА СТЕПЕНИ СТАБИЛИЗАЦИИ АККУМУЛЯТИВНЫХ ФОРМ РЕЛЬЕФА В ПРИМОРСКОЙ ЗОНЕ ЗАПАДНОГО КРЫМА	120
ВЛИЯНИЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ НА РАЗВИТИЕ МИКРОТРЕЩИНОВАТОСТИ В ГРАНИТАХ	121
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЯКУТИИ	123
CURRENT STATE AND PROBLEMS OF ESPECIALLY PROTECTED NATURAL TERRITORIES OF THE CENTRAL YAKUTIA	123

Айдарбаева Л.К.

Магистрант, Казахстанско-Британский технический университет

**СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ РЕСПУБЛИК
КАЗАХСТАН, БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные вопросы функционирования Таможенного союза в рамках трех государств, как интеграционного экономического объединения выгодного для стран, исследуются пути совершенствования регулирования экономических отношений между этими странами.

Ключевые слова: Таможенный союз, таможенная территория, единое экономическое пространство.

Aydarbaeva L.K.

Master's student, Kazakh-British Technical University

**CONTEMPORARY ISSUES ECONOMIC REGULATORY CUSTOMS UNION OF KAZAKHSTAN, BELARUS AND
RUSSIAN FEDERATION**

Abstract

The article deals with current issues of the Customs Union within the three states as the integration of economic unification beneficial for countries explore ways to improve the regulation of economic relations between the two countries.

Keywords: Customs Union, customs territory, a common economic space.

Современная экономическая обстановка в мире характеризуется затянувшимся кризисным состоянием, выход из которого ищут, как развитые, так и развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. В настоящее время стало ясно, что решить подобные проблемы можно не в одиночку каждой стране, а только совместно, объединяясь в различные интеграционные формы. Подобные объединения делают национальные экономики государств сильнее, способствуют улучшению международных отношений, увеличивают политический и экономический вес государств в глобальном масштабе и развивают перспективы для хозяйствующих субъектов и частных лиц стран-союзников.

Причины объединения в интеграционный союз для стран с переходной экономикой, каковыми являются Россия, Казахстан и Беларусь, связаны, в первую очередь, с побуждением к совершенствованию экономики, сближению национальных экономик, получению максимальной выгоды от международного сотрудничества, усилению позиций на международной арене. Как правило, в основе интеграционных экономических объединений лежит отмена тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, что всегда выгодно для стран-союзников.

Подобные интеграционные союзы хорошо известны в мире - это, например, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), с 1994 года включающая США, Канаду и Мексику; Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР, 1991 год), участниками которого являются Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай; Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), образованный в 1961 году, в который в разное время входили Гватемала, Никарагуа, Сальвадор, Гондурас, Коста-Рика. Наиболее известное экономическое и политическое региональное объединение – Европейский союз.

Практика мировой экономической интеграции доказала, что наиболее перспективной формой для согласованного объединения независимых государств является таможенный союз, который представляет собой отдельный этап полной экономической интеграции, однако содержит в себе необходимую, основополагающую платформу для дальнейшего движения в этом направлении.

Современный уровень экономического развития и политических связей между Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Республикой Беларусь свидетельствует о неуклонном повышении уровня интеграции и согласованности действий в экономической и политической сферах государств. Наиболее значимым шагом в этом процессе стало создание в рамках ЕврАзЭС Таможенного союза трех государств.

Целью создания Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси является обеспечение совместными действиями социально-экономического прогресса государств-союзников путем устранения между ними разделяющих препятствий для свободного экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами.

Следует отметить, что в общем плане Таможенный союз представляет собой межгосударственное объединение территорий стран-участниц, в пределах которых ликвидируются таможенные границы и таможенные барьеры, не применяются таможенные пошлины и административные ограничения во взаимной торговле, что обеспечивает свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы, унификацию внутреннего законодательства стран-участниц и создание наднационального правового регулирования, способствует стабильности и росту национальных экономик.

Задачи государств в таможенном союзе сводятся к созданию единой таможенной территории в границах объединившихся стран; введению режима, не допускающего тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, за исключением случаев, оговоренных специальными нормативными актами; полной отмене таможенного контроля на внутренних границах стран-участниц. Кроме того, предусматривается использование однотипных механизмов регулирования экономики и торговли, базирующихся на универсальных рыночных принципах хозяйствования и гармонизированном экономическом законодательстве, а также функционирование единых органов управления таможенного союза.

Если рассмотреть внешние границы в торговых отношениях со странами, не входящими в таможенный союз, то здесь предполагается применение общего таможенного тарифа; использование единых мер нетарифного регулирования; проведение единой таможенной политики и применение единых таможенных режимов.

Принципиальная задача Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси заключается в устранении барьеров в торговле, а ее решение приведет к увеличению темпов роста ВВП, диверсификации экономик стран и улучшению остальных макроэкономических показателей.

Идея создания Таможенного союза между этими тремя государствами была высказана давно: начиная с 1995 года российское руководство инициировало эту структуру. Это был очень тяжелый период в экономическом и политическом развитии всех стран постсоветского пространства, когда стало ясно одно: либо страны бывшего СССР окончательно превращаются в экономическую провинцию Западной Европы, США и Китая, либо объединяются и занимают свою нишу в мировой экономике и торговле. История убедительно показывает, что локальные интеграционные объединения всегда выгодны и более устойчивы к кризисам.

Ключевыми моментами в работе по созданию Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси являются 1 января 2010 года, 1 июля 2010 года и завершающий этап - 1 июля 2011 года. В частности, к 1 января 2010 г. было принято более 40 международных договоров, определяющих:

- условия создания и статус единой таможенной территории;
- институциональную структуру Таможенного союза;
- механизмы регулирования торговли с третьими странами;
- порядок взимания косвенных налогов;
- базовые нормы в области технического регулирования, санитарных, ветеринарных и фитосанитарных требований [1].

С 1 января 2010 г. объединившиеся государства стали применять во внешней торговле с третьими странами единый таможенный тариф (на основе Единой товарной номенклатуры) и единые меры нетарифного регулирования, а также упорядочили тарифные льготы и преференции для товаров из третьих стран;

С 1 июля 2010 г. было отменено таможенное оформление и таможенный контроль на территориях России и Казахстана, а с 6 июля – и на территории Беларуси. Также с 6 июля для нашей страны начал действовать Таможенный кодекс Таможенного союза.

С 1 июля 2011 г. снят государственный контроль при перемещении товаров через границу России и Казахстана. Этот процесс считается завершающим элементом формирования единой таможенной территории, в пределах которой обеспечивается свободное перемещение как товаров, произведенных в странах Таможенного союза, так и товаров, происходящих из третьих стран.

В этот период на российско-казахстанском участке границы таможенные органы прекратили совершение таможенных операций и всех функций по таможенному контролю в отношении товаров и транспортных средств, следующих через государственную границу России. На российско-белорусской границе в пунктах принятия уведомлений (ППУ) прекращается осуществление оставшихся до последнего времени отдельных операций по контролю транзита товаров третьих стран. Сами ППУ ликвидируются. Функции таможенного контроля в отношении товаров и транспортных средств, следующих на территорию Таможенного союза переходят в ведение таможенных служб России, Казахстана и Беларуси и в пунктах пропуска на внешней границе Таможенного союза. Формирование Единого экономического пространства было завершено в 2012 году.

В целом, таможенный союз Беларуси, Казахстана и России основан на экономической и территориальной платформе ЕвразЭС, имеет с ним общие органы управления, частично правовую базу и параллельное членство этих трех стран в обеих организациях. Рассматриваются варианты вхождения в Таможенный союз других государств – членов ЕвразЭС. В настоящее время активную позицию в этом вопросе занимает Кыргызстан. Кроме того, единое экономическое пространство предполагает интеграцию не только в экономической, таможенной, но и в политической сфере.

Естественно, что в вопросах регулирования экономических отношений в Таможенном союзе имеются противоречия и требует совершенствования вопрос таможенного администрирования в контексте передовой правоприменительной практики и международных стандартов. В частности, в условиях жесткой конкуренции на мировых товарных рынках, в том числе в отношении товаров, производимых на территории Таможенного союза, Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) заинтересована в создании эффективного механизма таможенного регулирования на этой территории, разработке и принятии ясных и понятных для участников внешнеэкономической деятельности таможенных правил, а также оптимальных условий для беспрепятственного перемещения товаров государств-членов Таможенного союза.

Общие проблемы, которые характерны для стран, входящих в Таможенный союз – необходимость диверсификации экономики, повышение уровня конкурентоспособности товаров и услуг, защита от экспансии транснациональных компаний. К настоящему времени можно констатировать такие плюсы Таможенного Союза, как снижение таможенных препон, создание благоприятных условий для торговли и создание большего объема внутреннего трехстороннего рынка, а также кооперация производств.

По оценкам экономистов, к 2015 году чистый эффект от Таможенного союза составит 15% прироста ВВП, что составляет порядка 400 млрд. долларов дополнительной экономической активности. Практика показывает, что Казахстан занимает достаточно прочное положение в структуре Таможенного союза (ТС).

Необходимо отметить, что в Казахстане есть как сторонники, так и противники Таможенного союза. Это нормальное явление, так как в действительности создание Таможенного союза имеет и угрозу, и одновременно возможности для стимулирования и развития национального производства. Например, последствия развития интеграции с Россией и Беларусью в большой степени могут отразиться на функционировании горнодобывающего и горнометаллургического сектора, в производстве химической продукции, строительных материалов, электроэнергии и пищевых продуктов, т.е. там, где у Казахстана нет своего сильного обрабатывающего и перерабатывающего сектора. России это может дать возможность экспансии многих видов своей продукции, например машиностроения. Для регулирования этого процесса в Казахстане предусмотрены сниженные ставки на отдельный перечень товаров, необходимых исключительно для обеспечения и развития отдельных казахстанских производств [2].

В перспективе роль и место Казахстана в Таможенном союзе будет определяться активностью национальных предпринимателей, государственных органов, научно-исследовательского и инновационного сектора, и всего населения. В целом, для Казахстана существует определенный шанс реализовать собственный экономический потенциал в интеграции с Россией и Беларусью.

Экономическое развитие нашего государства не уступает другим государствам – участникам ТС. Единое экономическое пространство (ЕЭП), созданное в рамках Таможенного союза будет в дальнейшем способствовать стабильному и эффективному развитию экономик государств-участников, развитию торговли и инвестиций, укреплению и развитию экономических потенциалов, а также повышению конкурентоспособности экономик стран-членов ЕЭП на внешних рынках.

Литература

1. Некрасов Д.В.. Сравнительный анализ административно-правового статуса уполномоченного экономического оператора в Таможенном союзе в контексте зарубежной практики таможенного администрирования // Бизнес в законе. – 2013. – № 5.
2. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ifcg.ru/actualno/tamozhennyi-soyuz.html

Баландин К.А.

Доцент, кандидат экономических наук, ГБОУ ВПО «Самарская государственная областная академия (Наяновой)»

ФУНКЦИЯ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ, УЧИТЫВАЮЩАЯ ЗАТРАТЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТЬЮ

Аннотация

В статье рассматривается предприятие-олигополист, приспособляющееся к изменяющемуся спросу путем изменения своей производственной мощности. Предложена функция затрат, учитывающая затраты на управление производственной мощностью.

Ключевые слова: олигополист, функция затрат, производственная мощность.

Balandin K.A.

Phd in economics, Associate Professor, Samara State Academy (Nayanova)

THE COST FUNCTION, TAKING INTO ACCOUNT THE COST OF MANAGING A PRODUCTION CAPACITY

Abstract

The article considers the enterprise-oligopolist that can adapt to changing demand by changing their production capacity. The proposed cost function that takes into account the cost of managing production capacity.

Keywords: oligopolist, cost function, production capacity.

В [1] показано, что предприятие-олигополист заранее готовится к возможным колебаниям спроса и особым образом формирует основные производственные фонды. Олигополист распределяет капитальное оборудование так, чтобы его можно было разделить на самостоятельные функционирующие участки, способные выпускать конечную продукцию. За счет этого олигополист имеет широкий горизонтальный участок кривой средних издержек. Однако имеющиеся модели затрат олигополиста не учитывают

затраты на переход предприятия-олигополиста с одной комбинации таких самостоятельно действующих участков на другую. Т.е. не учитываются затраты на управление производственной мощностью фирмы.

Будем рассматривать предприятие-олигополиста в состоянии низкого и нестабильного спроса (ННС) на продукцию. Особенность этого состояния заключается в том, что предприятие, достигнув определенного уровня развития основных производственных фондов и, соответственно, производственной мощности, вынуждено постоянно приспосабливаться к низкому и изменяющемуся спросу на свою продукцию, что может приводить к потребности в сокращении производственной мощности (ПМ).

Для построения функции затрат предприятия на этапе низкого и нестабильного спроса будем полагать, что основные производственные фонды (ОПФ) предприятия делимы на части, обладающие относительной независимостью, среди которых можно выделить такие части, вывод которых из состава ОПФ предприятия (путем ликвидации или вывода в резерв), сохраняет возможность производственного процесса на оставшихся задействованных частях, но с меньшей по величине фактической производственной мощностью. Например, в качестве подобных частей ОПФ авиастроительного предприятия выступают сборочные стапели. Если положить, что количество стапелей равно S , то названные выше части могут представлять собой один стапель, два стапеля и т.д. до $S-1$ стапеля. Очевидно, что вывод каждой из таких частей сохраняет возможность производства изделий предприятием, но с уменьшенной фактической производственной мощностью. Отметим, что S стапелей вместе такую часть не образуют, так как их вывод из состава ОПФ приводит к невозможности продолжения производственного процесса на оставшейся части основных производственных фондов.

Опишем всё множество возможных составных частей ОПФ, обеспечивающих производственный процесс с различными значениями фактической ПМ, в виде множества $\Theta = \{\phi^0, \phi^1, \phi^2, \dots, \phi^n\}$, где n - количество таких частей. Часть, обозначенная в виде $\phi^0 = \emptyset$, соответствует полной ликвидации ОПФ и производственного процесса, и рассматривается как вырожденное состояние. Будем полагать, что каждая часть ОПФ $\phi^i \in \Theta$ характеризуется соответствующим значением фактической производственной мощности, принадлежащим множеству $\aleph = \{0, N^1, N^2, \dots, N^n\}$, где $N^i < N^j$, при $i < j$ и $N^i > 0$ ($i, j = 1, 2, \dots, n$). То есть \aleph - строго упорядоченное множество. Это означает, что разные по структуре, но имеющие одинаковую фактическую ПМ части ОПФ, считаются эквивалентными, и во множество Θ включается из них такая часть, которая требует меньших затрат на её содержание. Между элементами множеств Θ и \aleph установлено взаимно-однозначное соответствие, $\phi^i \leftrightarrow N^i$. Будем полагать, что каждое состояние ОПФ $\phi^i \in \Theta$ характеризуется соответствующим значением затрат на их содержание (в работоспособном режиме), принадлежащим множеству $C_\Theta = \{0, c(\phi^1), c(\phi^2), \dots, c(\phi^n)\}$, где $c(\phi^i) < c(\phi^j)$, при $i < j$. Выделение работоспособной части ОПФ с меньшей фактической ПМ из предыдущей части с большей фактической ПМ осуществляется путем резервирования или ликвидации избыточных основных производственных фондов. Если избыточные ОПФ выводятся в резерв, то предприятие несет затраты на содержание резерва. Эти затраты опишем вектором $\mathbf{R} = (r(\phi^0), r(\phi^1), r(\phi^2), \dots, r(\phi^{n-1}))$. Величина $r(\phi^i)$ показывает затраты на содержание дополнительно образующегося, при переходе от части ϕ^{i+1} к ϕ^i , резерва ОПФ. Очевидно, что $r(\phi^n) = 0$, так как в этом случае все основные производственные фонды находятся в работоспособном состоянии и резерв отсутствует.

Полагаем, что для каждой части ОПФ $\phi^i \in \Theta$ известна функция, описывающая затраты предприятия на производство продукции с использованием этих фондов. То есть для каждого $\phi^i \in \Theta$ известна функция затрат - $f^{\phi^i}(Q)$, где Q - объем производства, который

может принимать значения на отрезке $0 \leq Q \leq N^i$. В общем случае, кроме затрат $f^{\phi^i}(Q)$ предприятие несет затраты на содержание выведенных ранее в резерв избыточных основных производственных фондов. Эти затраты будут определяться в виде скалярного произведения $\mathbf{R} \cdot \mathbf{\Lambda}$, где $\mathbf{\Lambda} = (\lambda^0, \lambda^1, \dots, \lambda^{n-1})$ - вектор, описывающий состояние высвобожденных ОПФ, компоненты которого показывают, находятся ли соответствующие избыточные ОПФ в резерве или ликвидированы. Компоненты вектора λ^i принимают значения 0 или 1. Значение 0 означает, что соответствующие избыточные ОПФ ликвидированы, а значение 1 - выведены в резерв. Значения λ^i соответствующие действующим частям основных производственных фондов и входящим в текущую часть, определяющую фактическую производственную мощность, также полагаются равными нулю (это отражает тот факт, что смежные с ними ОПФ также входят в состав текущей части и следовательно не выведены в резерв). Тогда $\mathbf{\Lambda} \in B$, где B - множество всех n -мерных двоичных векторов.

Введем теперь в рассмотрение параметрическую функцию затрат предприятия на этапе низкого и нестабильного спроса, которую обозначим $Z = F_\Lambda^\phi(Q)$. Эта функция показывает все возможные затраты предприятия на выпуск продукции в количестве Q , соответствующие всем определенным частям действующих основных производственных фондов ϕ и при различных комбинациях выведенных в резерв или ликвидированных ОПФ, описываемых вектором $\mathbf{\Lambda}$. Функция $Z = F_\Lambda^\phi(Q)$ определена на отрезке $0 \leq Q \leq N^n$. Эта функция в общем случае не однозначна, так как одному значению Q при разных значениях параметров ϕ и $\mathbf{\Lambda}$ могут соответствовать разные значения Z . При фиксированном значении $\phi = \phi^i$ область определения функции $Z = F_\Lambda^{\phi^i}(Q)$ ограничивается отрезком $[0, N^i]$.

Так как $\phi \in \Theta = \{\phi^0, \phi^1, \phi^2, \dots, \phi^n\}$, то функцию $Z = F_\Lambda^\phi(Q)$ можно записать в виде:

$$Z = \begin{cases} F_\Lambda^{\phi^0}(Q), & Q \in [0, 0]; \\ F_\Lambda^{\phi^1}(Q), & Q \in [0, N^1]; \\ F_\Lambda^{\phi^2}(Q), & Q \in [0, N^2]; \\ \dots & \\ F_\Lambda^{\phi^n}(Q), & Q \in [0, N^n]. \end{cases} \quad (1)$$

Из данного выше определения вектора $\mathbf{\Lambda}$ следует, что для $F_\Lambda^{\phi^i}(Q)$ вектор $\mathbf{\Lambda}$ может принимать значения только на подмножестве $B^i \subset B$, где B^i - множество всех n -мерных двоичных векторов, у которых значения первых i компонент равны нулю.

При этом $B = \bigcup_{i=0}^n B^i$, при чем $B^i \cap B^j \neq \emptyset$. С учетом этих дополнений относительно вектора $\mathbf{\Lambda}$, функция затрат (1) примет следующий вид:

$$Z = \begin{cases} \{F_{\Lambda}^{\phi^0}(Q), Q \in [0, 0] | \Lambda \in B^0 = B\}; \\ \{F_{\Lambda}^{\phi^1}(Q), Q \in [0, N^1] | \Lambda \in B^1\}; \\ \{F_{\Lambda}^{\phi^2}(Q), Q \in [0, N^2] | \Lambda \in B^2\}; \\ \dots \\ \{F_{\Lambda}^{\phi^n}(Q), Q \in [0, N^n] | \Lambda \in B^n = \{(0, 0, \dots, 0, \dots, 0)\}\}. \end{cases} \quad (2)$$

где $F_{\Lambda}^{\phi^i}(Q) = f^{\phi^i}(Q) + R \cdot \Lambda$ ($i=1, 2, \dots, n$); $F_{\Lambda}^{\phi^0}(Q) = R \cdot \Lambda$.

Поясним графически смысл полученной функции. Графическое представление функции (2) дано на рис. 1. Функции $F_{\Lambda}^{\phi^i}(Q)$ ($i=1, 2, \dots, n$) на этом рисунке показаны параллельными прямыми разной длины, что характеризует тот факт, что объем выпуска Q с использованием части основных производственных фондов ϕ^i не может превышать соответствующую им производственную мощность N^i . На вертикальной оси отложены затраты на содержание ОПФ (в работоспособном режиме) $c(\phi^1), c(\phi^2), \dots, c(\phi^n)$. Кроме того показана одна точка, характеризующая затраты на содержание не только основных производственных фондов, находящихся в работоспособном состоянии, но и избыточных, выведенных в резерв $c(\phi^{n-1}) + R \cdot \Lambda$.

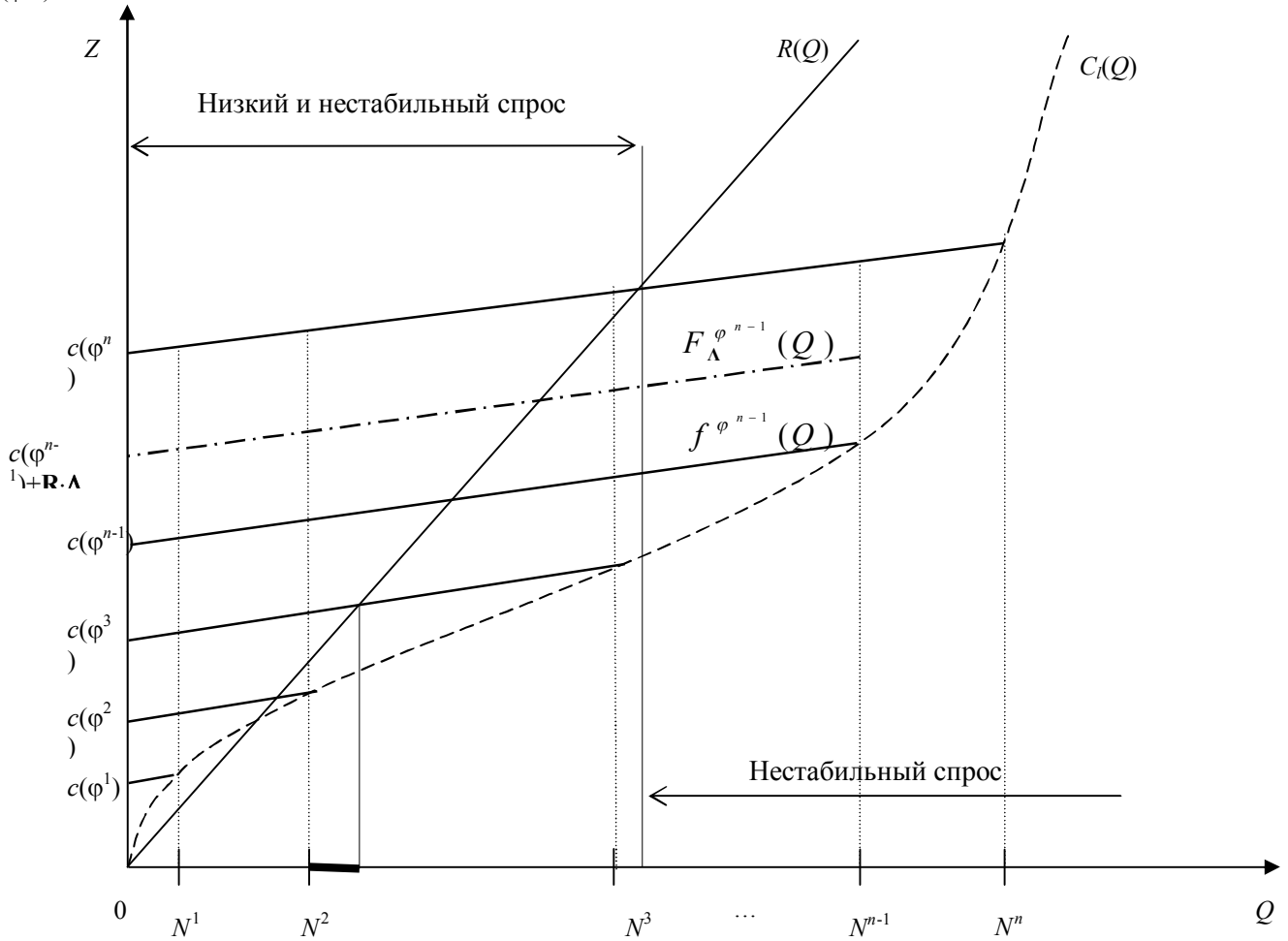


Рис. 1 График функции затрат предприятия на этап низкого и нестабильного спроса

Проведем анализ некоторых особенностей построенной функции. Обратим внимание на кривую C_b , которая проходит через точки $(f^{\phi^i}(N^i), N^i) \in Z \times Q$ — декартово произведение координатных осей Z и Q . Эта кривая характеризует затраты в длительном периоде.

На рис. 1 показана также функция $R(Q)$, характеризующая доход предприятия от продажи изделий. С учетом этой функции на оси Q можно выделить две области, характеризующие различные условия функционирования предприятия. Первая область характеризуется такими объемами выпуска, которые позволяют удовлетворить текущий спрос "не опасаясь" убыточной деятельности. На этом участке в условиях нестабильного спроса предприятие имеет возможность повышать рентабельность, путем управления производственной мощностью. Вторая область характерна тем, что существуют такие части основных производственных фондов, осуществление данного объема производства на которых оказывается убыточным. Обеспечение рентабельного функционирования в этом случае требует управления производственной мощностью (перехода на части ОПФ с меньшей мощностью и с меньшими затратами на их содержание). Такие условия функционирования предприятия будем называть условиями низкого и нестабильного спроса (ННС). В этих условиях возможны такие величины спроса, которые не могут быть удовлетворены выпуском продукции в объеме данного спроса при условии положительной рентабельности. На рис. 1 такие

значения объемов выпуска показаны отрезком, отмеченным жирной линией. Для обеспечения рентабельности предприятие вынуждено будет отказываться от удовлетворения спроса в полном объеме.

Введенная функция затрат (2) позволяет теперь проанализировать стратегии поведения предприятия на этапе ННС, полагая, что этот период имеет ограниченные временные рамки. Временной интервал, в течение которого предприятие функционирует в условиях низкого и нестабильного спроса, и является *этапом низкого и нестабильного спроса* (этапом ННС). Рассмотрим особенности поведения затрат предприятия на этапе ННС (используя рис. 1).

Пусть к началу этапа ННС предприятие располагало основными производственными фондами φ^n , обеспечивающими освоенную мощность предприятия N^n . Если спрос, а соответственно и выпуск продукции, находятся в интервале от N^{n-1} до N^n , то управление производственной мощностью определяется только степенью её использования. При дальнейшем снижении выпуска продукции, начиная с N^{n-1} , функция затрат Z показывает три значения затрат для одного и того же объема выпуска Q для различных состояний ОПФ. Выбор величины затрат связан с решением по управлению ПМ. Несмотря на то, что все эти затраты разные, выбор среди них для предприятия неоднозначен. Если предприятие выбирает максимальное значение из имеющихся альтернативных затрат, то это означает, что оно не меняет своей производственной мощности и соответственно не проводит никаких мероприятий и не несет дополнительных единовременных затрат на изменение структуры ОПФ. Выбор меньшего значения затрат предполагает изменение структуры ОПФ, заключающиеся в необходимости ликвидировать или вывести в резерв избыточные ОПФ, что связано с дополнительными единовременными затратами. Поэтому, принимая решение по управлению ПМ, необходимо рассматривать затраты на выпуск продукции (значения функции затрат) совместно с единовременными затратами на управление производственной мощностью. Здесь необходимо учесть, что затраты на выпуск продукции являются периодическими затратами и зависят от количества периодов функционирования предприятия на этапе ННС, а затраты на управление ПМ, связанные с изменением структуры основных производственных фондов, являются единовременными.

На этапе ННС в общем случае возможно не только снижение спроса, но и его рост. В этой ситуации предприятие также может сталкиваться с необходимостью управления ПМ с целью обеспечения растущего спроса за счет увеличения выпуска продукции. В данном случае управление производственной мощностью заключается в выводе основных производственных фондов из резерва или их восстановление. Это также связано с определенными единовременными затратами. Таким образом, из всего выше сказанного следует, что, находясь на этапе низкого и нестабильного спроса, предприятие при своем функционировании проходит через ряд *точек принятия решений* о снижении и наращивании фактической производственной мощности. Принятие решения о снижении или наращивании фактической ПМ всегда связано с единовременными затратами на проведение таких мероприятий. В связи с этим стратегия управления производственной мощностью на этапе ННС должна выбираться с учетом суммарных затрат на выпуск изделий и на управление ПМ на всем этапе ННС.

Литература

1. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т.2./ Под.ред. В.М. Гальперина.-Спб.: Экономическая школа. 2000. С. 371-431.

Белых Ю.Г.¹, Луценко Е.А.²

¹Студент, ²студент, Ставропольский государственный аграрный университет

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Аннотация

В статье раскрывается сущность государственно-частного партнерства, исторические аспекты его формирования, а также современная интерпретация механизма партнерских отношений власти и бизнеса.

Ключевые слова: государство, бизнес, партнерство, взаимодействие, механизм.

Whites J.G.¹, Lutsenko E.A.²

¹Student, ²student, Stavropol state agrarian university

THE ROLE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE DEVELOPMENT OF THE TERRITORY

Abstract

The article reveals the essence of public-private partnership, the historical aspects of its formation, as well as a modern interpretation of the mechanism of partnerships between business and government.

Keywords: government, business, partnership, interaction mechanism.

В последнее время огромное значение придается такой форме экономического сотрудничества власти и бизнеса, как государственно-частное партнерство. Оно представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых национальных и международных, масштабных и локальных проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий [2].

Исторически термин «государственно-частное партнерство» появился в экономической литературе в 1980-е годы. Западная экономическая наука пришла к выводу, что в естественно монопольных секторах, в частности: коммунальных, транспортных, электроэнергетических сетях, - полная приватизация невозможна, и для обеспечения их развития была принята частичная приватизация. Успех проведенных мероприятий способствовал признанию государственно-частного партнерства в качестве альтернативы приватизации. Началась разработка концептуального подхода, позволяющего сочетать интересы двух основных институтов современного общества - государства и бизнеса для наилучшего удовлетворения потребностей экономики и населения в качественных услугах инфраструктурных отраслей [1].

На сегодняшний день государственно-частное партнерство – это не простое сложение ресурсов. В партнерских отношениях государства и бизнеса каждая сторона имеет собственные цели, задачи, имеет различные мотивации. Государство заинтересовано в росте объемов и улучшении качества предоставляемых услуг в рамках инфраструктурных и социально ориентированных отраслей населению и экономическим агентам. Частный сектор стремится стабильно получать и увеличивать прибыль, причем стратегически мыслящий бизнес выстраивает приоритеты в первую очередь с учетом интересов устойчивости получения доходов от проектов. Обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом [3].

Таким образом, в последнее время все более очевидным становится необходимость реализации особой государственной стратегии, ориентированной на поддержку механизма государственно-частного партнерства, что требует соблюдения интересов как государства, так и бизнеса. Это возможно только при достижении политической стабильности, разработки системы правового регулирования и государственных гарантий. От того, насколько успешно удастся реализовать эти меры, во многом зависит будущее государственно-частного партнерства в нашей стране. И государство, и бизнес должны зарекомендовать себя как надежные партнеры, способные к конструктивному диалогу и взаимовыгодному сотрудничеству.

Литература

1. Корчагина А.С. К вопросу о социально экономической специфике государственно частного партнерства // Вестник Оренбургского государственного университета. - 2009. - № 10. - С. 34-39.

2. Меньщикова В.И., Пахомов М.А. Партнерство бизнеса и власти как эффективный инструмент экономического сотрудничества // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2012. – № 11 (115). – С.41-45.

3.Погудаева М.Ю., Оркуша М.А. Основные формы экономического взаимодействия частного бизнеса и государства // Экономический журнал. - 2012. - Т.1. - № 25. - С. 110-119.

4.Шевченко Е. А. Механизм партнерства местной власти и бизнеса при реализации промышленной политики // Сб. науч. тр. / Одесса. – 2010. – Т. 28. – № 1. – С. 6-7.

5.Шевченко Е.А. Лоббизм в структуре взаимодействия бизнеса и власти // Вестник Института дружбы народов Кавказа. – 2012. – Т. 1. – № 21. – С. 19-24.

6.Шевченко Е.А. Зарубежный опыт взаимодействия государства и частного бизнеса // Сб. науч. тр. / Одесса. – 2012. – Т. 20. – № 3 – С. 53-54.

Блек С.А.¹, Гребнев О.С.²

¹Магистрант, ²Магистрант, Санкт-Петербургский Государственный Аграрный Университет

УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ НЕДОПУЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА

Аннотация

Цель: показать взаимосвязь финансовых результатов деятельности предприятия с непрерывностью существования предприятия.

Ключевые слова: банкротство, финансовые результаты, рентабельность, прибыль.

Blek S.A.¹, Grebnev O.S.²

¹Postgraduate student, ²Postgraduate student, St-Petersburg State Agrarian University

IMPROVEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF ACTIVITY OF THE ENTERPRISE FOR PREVENTION OF BANKRUPTCY

Abstract

Show interrelation of financial results of activity of the enterprise with a continuity of existence of the enterprise.

Keywords: bankruptcy, financial results, profitability, profit.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие должно постоянно развиваться и не допускать вероятности банкротства. Юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены. [1] Для успешного развития организация вынуждена пользоваться заемными средствами (банковские кредиты, инвестиции). Для привлечения инвестиций предприятие должно быть привлекательным для инвесторов и акционеров. Также для получения банковских кредитов необходимо иметь хорошую деловую репутацию, для получения кредитов на как можно более выгодных процентах.

Для улучшения финансовой устойчивости предприятия в первую очередь необходимо обратить внимание на финансовые результаты предшествующих отчетных периодов. Это позволит оценить тенденцию роста или снижения чистой прибыли (с которой акционеры получают свои дивиденды) и даст понимание за счет чего были получены данные финансовые результаты. Чистая прибыль - это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды. [2]

Главная цель коммерческого предприятия получение прибыли. Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. [2] Прибыль отражает успешность организации в ее основной деятельности. При помощи прибыли формируются финансовые ресурсы предприятия. Если у предприятия остается в распоряжении большая доля прибыли, значит меньше ее потребность в привлеченных (заемных) средствах, а это повышает уровень финансовой устойчивости.

При оценке финансовых результатов предприятия нужно понимать не только как, но и за счет чего изменяется чистая прибыль предприятия. Прибыль может вырасти при увеличении объемов производства, увеличении цены или уменьшении затрат на производство продукции. Если выручка растет при уменьшении затрат на производство, это означает что вводятся более современные способы производства, обновляется материально-техническая база предприятия, что говорит о желании организации развиваться и быть конкурентоспособной в условиях рынка.

При оценке финансовых результатов предприятия одним из главных показателей является показатель рентабельности. Рентабельность - это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.), выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Рентабельность отражает сколько предприятие получает прибыли с одного рубля, который был затрачен на производство и реализацию продукции. Коэффициент продаж - это отношение прибыли от продаж к выручке от реализации, умноженное на сто процентов. Чем выше этот показатель, тем прибыльнее предприятие, тем самым привлекательнее для инвесторов.

Коммерческое предприятие должно быть успешным, для этого необходимо получать прибыль. Прибыль важна для организации, так как при ее наличии она сможет привлекать заемные средства и за счет этого развиваться. При этом увеличивая свои финансовые ресурсы организация становится более финансово-устойчивой и менее зависимой от своих кредиторов и заемных средств. В этом и заключается парадокс прибыли. Руководство предприятия для успешного ведения бизнеса должно всегда отслеживать финансовые результаты в динамике, максимизировать прибыль, при этом уменьшая затраты на производство продукции и ее сбыт, тем самым привлекая новые средства и не допуская вероятности своего банкротства.

Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ
2. Савицкая Г. В. Экономический анализ. 11-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание, 2005. - 651 с.

Болтунова Е.М.

К.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»б, ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА КУРСОВЫХ РАЗНИЦ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность понятия «курсовая разница», отражен порядок ее формирования в различных ситуациях и порядок отражения в бухгалтерском учете и отчетности.

Ключевые слова: курсовая разница, доходы, расходы, отчетный период

Boltunova E.M.

candidate of economic Sciences, associate Professor of «Accounting and audit» Ulyanovsk state agricultural Academy named. P.A. Stolypin

ACCOUNTING FOR EXCHANGE DIFFERENCES

Abstract

In the article the essence of the concept «exchange differences», reflected the order of its formation in different situations and order of accounting and reporting.

Keywords: exchange rate gains income, expenditure, reporting period

Бухгалтерский учет операций с иностранной валютой неразрывно связан с формированием и учетом курсовых разниц, которые возникают в результате изменения курса иностранной валюты по отношению к рублю. Как известно, на отчетную дату организации обязаны произвести пересчет иностранной валюты в рублевый эквивалент по соответствующему курсу.

Для начала рассмотрим, что же такое курсовая разница.

Курсовая разница – это разница между рублевой оценкой имущества и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, исчисленной по курсу ЦБ РФ на дату осуществления расчета или составления отчетности за текущий отчетный период и стоимостью этого же имущества и обязательств, исчисленной по курсу ЦБ РФ на дату принятия к учету или составления отчетности за предыдущий отчетный период.

Данное определение указывает на то, что отдельные активы и обязательства переоцениваются и на дату совершения операции, и на отчетную дату, а другие – только по дате совершения операции.

Согласно пункту 7 ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» переоценке на отчетную дату подлежит стоимость следующих активов и обязательств в иностранной валюте:

- денежных знаков в кассе организации и средств на банковских счетах (банковских вкладах);
- денежных и платежных документов;
- финансовых вложений и средств в расчетах, включая по заемным обязательствам, с юридическими и физическими лицами;
- вложений во внеоборотные активы (основные средства, нематериальные активы, др.), материально-производственных запасов.

Иными словами, подлежат переоценке как на дату совершения операции, так и на каждую отчетную дату остатки средств, выраженные в иностранной валюте по счетам 50 «Касса», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Переводы в пути», 58 «Финансовые вложения», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» (за исключением авансов выданных), 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (за исключением авансов полученных), 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» (за исключением выданных и полученных авансов). Все прочие активы и обязательства подлежат переоценке только на дату совершения операции [2].

В пункте 11 ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» отдельно сказано, что курсовая разница возникает на момент полного или частичного погашения дебиторской или кредиторской задолженности, выраженных в иностранной валюте, если курс иностранной валюты к рублю на дату исполнения обязательств по оплате отличался от курса на дату принятия этой дебиторской или кредиторской задолженности к бухгалтерскому учету либо от курса на отчетную дату.

Следует отметить, что курсовая разница отражается в бухгалтерском учете в момент ее возникновения на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Исключение составляет курсовая разница, связанная с расчетами с учредителями по вкладам, в том числе в уставный (складочный) капитал организации, которая согласно п. 14 ПБУ 3/2006 подлежит зачислению в добавочный капитал этой организации. В бухгалтерском учете такая курсовая разница отражается на счете 83 «Добавочный капитал» [2].

Учитывая то, что курс иностранной валюты по отношению к рублю может либо увеличиваться, либо уменьшаться, курсовая разница может иметь разную степень положительности. А именно, курсовая разница бывает положительной и отрицательной.

Положительная курсовая разница возникает:

- по активным счетам – при росте курса иностранной валюты по отношению к рублю;
- по пассивным счетам – при снижении курса иностранной валюты по отношению к рублю.

Положительная курсовая разница учитывается в составе прочих доходов организации обособленно по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Отрицательная курсовая разница возникает:

- по активным счетам – при снижении курса иностранной валюты по отношению к рублю;
- по пассивным счетам – при росте курса иностранной валюты по отношению к рублю.

Отрицательная курсовая разница учитывается в составе прочих расходов организации обособленно по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы».

В данном случае необходимо учитывать, что учет курсовых разниц производится:

- на первое число каждого месяца;
- когда происходит разрыв во времени между началом и окончанием операции;
- при движении денежных средств [1].

В бухгалтерском учете и отчетности курсовая разница показывается в том отчетном периоде, к которому относится дата по расчету конкретной операции или за который составлена бухгалтерская отчетность. Это условие применяется как к денежным валютным средствам, находящимся в кассе и на банковских счетах, так и к денежным и платежным документам, краткосрочным ценным бумагам, средствам в расчетах, остаткам средств целевого финансирования, а также из бюджета или иностранных источников, выраженным в иностранной валюте, и полученным в рамках технической или другой помощи, оказываемой в России в соответствии с заключенными договорами или соглашениями.

Следует отметить, что в бухгалтерской отчетности курсовые разницы отдельно не отражаются. Они учитываются при определении общей величины доходов и расходов организации, соответственно.

Литература

1. Болтунова Е.М. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. Учебно-методический комплекс. – Ульяновск, 2007. – 189с.
2. Китаева Н.В., Климушкина Н.Е. Бухгалтерский финансовый учет. Учебно-методический комплекс. Том 1. –Ульяновск, 2009.

Кочинев Ю.Ю.¹, Виноградова О.И.²

¹Профессор, д.э.н., Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, ²Аспирант, Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет

ИДЕНТИФИКАЦИЯ НЕПРЕДНАМЕРЕННОСТИ ИСКАЖЕНИЙ, ВЫЯВЛЕННЫХ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В данной статье рассматривается разработка системы идентификации выявленных в бухгалтерской информации искажений как непреднамеренных или преднамеренных, а также демонстрируется практическая применимость данной методики.

Ключевые слова: недобросовестные действия, мошенничество, аудит, выявление, идентификация, анализ.

Kochinev Y.Y.¹, Vinogradova O.I.²

¹Professor, Saint-Petersburg state Polytechnic University, ²Postgraduate student, Saint-Petersburg state Polytechnic University

This article discusses the development of the system of identification identified in accounting information distortion as accidental or intentional, and demonstrates the practical applicability of this methodology.

Keywords: audit, identification, fraud, analysis.

На сегодняшний день Международным стандартом аудита МСА 200 «Цель и общие принципы, регулирующие аудит финансовой отчетности» (ISA 200 «Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing») установлено, что целью аудитора при проведении аудита финансовой отчетности является получение разумной уверенности в том, содержит ли финансовая отчетность в целом существенные искажения, являющиеся результатом мошенничества или ошибок, что позволит аудитору выразить мнение о том, подготовлена ли финансовая отчетность, во всех существенных отношениях, в соответствии с принятой концепцией подготовки финансовой отчетности. А согласно МСА 240 «Ответственность аудитора по рассмотрению мошенничества и ошибок в ходе аудита финансовой отчетности» (ISA 240 «The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements»), если аудитор обнаруживает искажение бухгалтерской отчетности, он должен установить, не является ли это искажение признаком недобросовестных действий, то есть, не является ли это искажение преднамеренным.

На сегодняшний день недостаточно разработана методология аудита в части выявления фактов недобросовестного составления финансовой отчетности, не разработаны способы идентификации недобросовестности при составлении финансовой отчетности.

Подобный способ может быть предложен, исходя из анализа классификации искажений по распределению их в бухгалтерской информации.

Известно, что классификация искажений по распределению в бухгалтерской информации разделяет их на случайные и систематические. Случайными являются искажения, обусловленные множеством причин, таких, как утомление, небрежность, невнимательность, рассеянность, забывчивость, некомпетентность, несовершенство организации бухгалтерского учета, несовершенство законодательных и нормативных актов, сбой в работе компьютерной техники и т.д. Таким образом, случайные искажения являются непреднамеренными.

Систематические искажения в первую очередь обусловлены такими причинами, как незнание или неправильное понимание законодательных и нормативных актов (непреднамеренные искажения) и наличие умысла (преднамеренные искажения).

Из математической статистики известно: если случайная величина порождается множеством причин, роль каждой из которых в образовании случайной величины не является преобладающей, то случайная величина распределена по нормальному закону. Таким образом, справедливо предположение о том, что случайные искажения в бухгалтерской информации распределены по нормальному закону.

В поддержку гипотезы о нормальном распределении случайных искажений в бухгалтерской информации высказывался ряд авторов классических трудов по аудиту (1, 2, 3).

Поскольку из определения случайных искажений следует непреднамеренность причин их возникновения, то может быть предложен следующий метод идентификации их непреднамеренности: **если выявленные в бухгалтерской информации искажения распределены по нормальному закону, то они случайны и, следовательно, не являются преднамеренными.**

И наоборот, если гипотеза о нормальном распределении выявленных в бухгалтерской информации искажений отклоняется, то в числе выявленных искажений возможны преднамеренные искажения.

Очевидно, что предложенный метод идентификации непреднамеренности искажений практически реализуем при использовании статистических выборочных процедур. Напомним, что в соответствии с МСА статистической выборочной процедурой является процедура, использующая:

- случайный (либо систематический со случайным выбором начальной точки) отбор тестируемой совокупности;
- применение теории вероятности (математической статистики) для оценки результатов выборки,

Статистические процедуры применимы только при достаточно больших объемах генеральных совокупностей (тысячи, десятки тысяч элементов).

Рассмотрим применение предложенного метода идентификации непреднамеренности искажений на практическом примере.

Пример:

Пусть, при аудиторской проверке бухгалтерской отчетности организации, в ходе обработки результатов статистических выборок в бухгалтерской информации выявлены искажения:

- 20 искажений в интервале от 0 до 10 тысяч рублей;
- 10 искажений в интервале от 10 до 20 тысяч рублей;
- 6 искажений в интервале от 20 до 30 тысяч рублей;
- 3 искажения в интервале от 30 до 40 тысяч рублей;
- 1 искажение в интервале от 40 до 50 тысяч рублей (всего 40 искажений).

Среднее значение выявленных искажений:

$$\chi = \frac{20 \times 5 + 10 \times 15 + 6 \times 25 + 3 \times 35 + 45}{40} = 13,75 \quad (1)$$

Среднее квадратичное отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{(5 - 13,75)^2 \times 20 + (15 - 13,75)^2 \times 10 + (25 - 13,75)^2 \times 6 + (35 - 13,75)^2 \times 3 + (45 - 13,75)^2}{40}} = 10,77 \quad (2)$$

Тогда наблюдаемые и определенные известным образом теоретические частоты, а также наблюдаемые значения критерия хи-квадрат составляет (табл. 1):

Таблица №1. НАБЛЮДАЕМЫЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ЧАСТОТЫ, НАБЛЮДАЕМОЕ ЗНАЧЕНИЕ КРИТЕРИЯ ХИ_{квадрат}

№п/п	$\eta_{\text{наблюдаемое}}$	$\eta_{\text{теоретическое}}$	$\frac{(\eta_{\text{наб.}} - \eta_{\text{теор.}})^2}{\eta_{\text{теор.}}}$
1.	20	15,5	2,1
2.	10	14,2	1,2
3.	6	8,6	0,8
4.	3	2,3	0,2
5.	1	0,3	1,6
Итого:	40	40	5,9

Тогда среднее значение выявленных искажений составит $K = 13750$ руб., среднее квадратичное отклонение выявленных искажений $\sigma = 10770$ руб. Известным образом вычислив теоретические частоты полученного распределения, получаем наблюдаемое значение критерия согласия $X = 5,9$.

Сравнивая полученное значение критерия Пирсона с критическим (при числе степеней свободы $k = 2$ и уровне значимости $0,05$ критическое значение равно $6,0$), приходим к выводу о справедливости гипотезы о нормальном распределении размера выявленных искажений. На основании полученного результата делаем вывод о случайности и, следовательно, непреднамеренности выявленных искажений.

В другом случае выявлены искажения:

- 20 искажений в интервале от 0 до 10 тысяч рублей;
- 10 искажений в интервале от 10 до 20 тысяч рублей;
- 6 искажений в интервале от 20 до 30 тысяч рублей;
- 3 искажения в интервале от 30 до 40 тысяч рублей;
- 1 искажение в интервале от 70 до 80 тысяч рублей (всего 40 искажений).

Среднее значение выявленных искажений:

$$\chi = \frac{20 \times 5 + 10 \times 15 + 6 \times 25 + 3 \times 35 + 75}{40} = 14,5 \quad (3)$$

Среднее квадратичное отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{(5-14,5)^2 \times 20 + (15-14,5)^2 \times 10 + (25-14,5)^2 \times 6 + (35-14,5)^2 \times 3 + (75-14,5)^2}{40}} = 9,75 \quad (4)$$

В этом случае наблюдаемые и определенные известным образом теоретические частоты, а также наблюдаемые значения критерия хи-квадрат составляет следующие значения (табл.2):

Таблица №2. НАБЛЮДАЕМЫЕ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ЧАСТОТЫ, НАБЛЮДАЕМОЕ ЗНАЧЕНИЕ КРИТЕРИЯ ХИ_{квадрат}

№п/п	$\eta_{\text{наблюдаемое}}$	$\eta_{\text{теоретическое}}$	$\frac{(\eta_{\text{наб.}} - \eta_{\text{теор.}})^2}{\eta_{\text{теор.}}}$
1.	20	13,1	3,6
2.	10	15,4	1,9
3.	6	9,2	1,1
4.	3	2,0	0,4
5.	0	0,2	0,2
6.	0	0	0
7.	0	0	0
8.	1	0,1	8,1
Итого:	40	40	15,3

Тогда среднее значение выявленных искажений составит $K = 14500$ руб., среднее квадратичное отклонение выявленных искажений $\sigma = 9\,750$ руб. Известным образом вычислив теоретические частоты полученного распределения, получаем наблюдаемое значение критерия согласия $X = 15,3$.

Сравнивая полученное значение критерия Пирсона с критическим (11,1), приходим к выводу, что гипотезу о нормальном распределении размера выявленных искажений следует отклонить.

Отбросив наибольшее искажение (искажение в интервале 70 – 80 тысяч рублей), повторяем проверку гипотезы о нормальном распределении оставшихся искажений. Если гипотеза о нормальном распределении подтверждается, то на основании этого делаем вывод, что выявленное искажение в интервале 70 – 80 тысяч рублей отлично от случайного, вследствие чего может быть преднамеренным.

Рассмотренный в примере метод идентификации непреднамеренности искажений, основанный на применении критерия согласия Пирсона, применим при достаточном количестве значений случайной величины (не менее 40 – 50) и достаточном количестве вариантов в интервалах.

В ином случае проверка гипотезы о нормальном распределении выявленных искажений может быть осуществлена с помощью правила трех сигм, которое формулируется следующим образом: **если абсолютная величина отклонения случайной величины от ее математического ожидания не превосходит утроенного среднего квадратичного отклонения, то случайная величина распределена по нормальному закону.**

Рассмотрим применение подобного метода идентификации непреднамеренности искажений на практическом примере.

Пример:

Пусть, при аудиторской проверке бухгалтерской отчетности организации, в ходе обработки результатов статистических выборок в бухгалтерской информации выявлены искажения:

- 5 тысяч рублей;
- 7 тысяч рублей;
- 10 тысяч рублей;
- 15 тысяч рублей;
- 20 тысяч рублей;
- 25 тысяч рублей;
- 50 тысяч рублей (всего 7 искажений).

Проверим, соответствует ли правилу трех сигм наибольшее искажение (50 тысяч рублей). Для этого отбросим его и вычислим величины K и σ для оставшихся искажений. Они составят $K = 13,7$ тысяч рублей, $\sigma = 7,1$ тысяч рублей.

Отклонение наибольшего искажения от среднего значения составляет 36,3 тысяч рублей ($50 - 13,7$) и оно превосходит утроенное среднее квадратичное отклонение, которое составляет $3 \times 7,1 = 21,3$ тысяч рублей. Следовательно, искажение в сумме 50 тысяч рублей отлично от нормального и может быть преднамеренным.

Осуществив ту же операцию в отношении искажения в сумме 25 тысяч рублей, получаем: среднее значение оставшихся искажений $K = 11,4$ тысяч рублей, среднеквадратичное отклонение $\sigma = 5,5$ тысяч рублей.

Отклонение проверяемого искажения от среднего значения составляет 13,6 тысяч рублей ($25 - 11,4$) и оно не превосходит утроенное среднее квадратичное отклонение, которое составляет $3 * 5,5 = 16,5$ тысяч рублей. Следовательно, искажение в сумме 25 тысяч рублей распределено по нормальному закону и является случайным.

Литература

1. Адамс Р. Основы аудита.-М.: Аудит-Юнити, 1995.-398с.
2. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит.-М.: Финансы и статистики, 1995.-560с.
3. Робертсон Д. Аудит.-М.: Контакт, 1993.-496с.

Волкова М.И.

Студентка 3 курса, специальность 080100.62, профиль «Бухгалтерский учет», Московский Государственный университет технологий и управления им. К.Г.Разумовского, Москва, Россия

СИСТЕМНЫЙ СИНТЕЗ И АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОГРАММ

Аннотация

В статье говорится о том, что в научном сообществе максимальное ограничение получило исследование трудовой миграции с использованием методов экономической теории. Все чаще данные методы подвергаются критике за оторванный от действительности инструментарий, дающий вероятность только фрагментарно проверить многообразные нюансы и результаты трудовой миграции. Синтез экономической теории и экономической социологии обеспечит всестороннее исследование трудовой миграции. В данной статье рассматриваются возможности применения экономической социологии к изучению действий трудовой миграции.

Ключевые слова: трудовая миграция, экономическая социология, экономическое действие, социальное действие, инновации, информационные технологии, сегментация рынка труда, междисциплинарные исследования.

Volkova M.I.

Student 3 courses, specialty 080100.62, Accounting profile, Moscow State University of technologies and management of K.G.Razumovsky, Moscow, Russia

SYSTEM SYNTHESIS AND ANALYSIS OF ECONOMIC PROGRAMS

Abstract

The article says that in the scientific community, maximum limitation of the study was the labour migration using methods of economic theory. Increasingly, these methods have been criticized for divorced from reality Toolkit, which gives the probability only in fragments to check the diverse nuances and consequences of labour migration. Synthesis of economic theory and economic sociology will provide a comprehensive survey of labor migration. This article discusses the scope for economic sociology is the study of actions of labour migration.

Keywords: labour migration, economic sociology, economic activity, social activity, innovation, information technology, labour market segmentation, interdisciplinary research.

Интенсивность, масштабы новейшие направленности и формы миграционной мобильности населения восстанавливают потребность в исследовании долгосрочных и краткосрочных последствий воздействия миграций на характер и содержание социальных и экономических процессов в принимающих сообществах. Россия не осталась в стороне от глобальных экономических тенденций, став в настоящее время страной, очень заманчивой для трудовых мигрантов. Так в 2010 г. количество трудовых мигрантов, работающих в России, возросло по сравнению с 2000 г.. Внешняя трудовая миграция, таким образом, стала неотъемлемым и чрезвычайно принципиальным атрибутом «социальной реальности современного российского общества».

Превалирующие в отечественных исследованиях экономический и социально – демографический «подходы исследования миграций населения дают продуктивные итоги», для которых, к сожалению, свойственны ограниченные статистическими наблюдениями возможности. Поэтому для всестороннего исследования трудовой миграции актуальными становятся «методология, концепция и инструментальные способности социологической науки». Социологии характерен междисциплинарный нрав изучений, появившийся вследствие испытанного предоставленной дисциплиной воздействия различных наук – от экономики до психологии.

Применение экономической социологии в исследовании трудовой миграции позволяет учитывать воздействие на принятие индивидом решение о миграции целого комплекса современных тенденций развития общества и экономики: роста безработицы и невозможности устойчивого повышения занятости, нарастания неравенства между странами, повышения роли денежных средств, сокращения возможностей для творческой реализации, потребности признания со стороны окружающих, утраты чувства неповторимости личности и целесообразности труда в связи со всеобщей компьютеризацией.

Цель данной статьи заключается в анализе методологии экономической социологии, а также в рассмотрении расширенных и углубленных возможностей изучения внешней трудовой миграции благодаря использованию экономико – социологических методов и их синтеза с методами экономической теории.

Объект Миграция в целях максимизации выгоды Миграция под воздействием социальных условий.

Предмет контроль над ограниченными рабочими местами ненасильственными методами в целях максимизации прибыли. Формирование институтов в системе трудовой миграции, законодательства, миграционной политики. Изменения «объективных и субъективных качеств социальных отношений» мигрантов «в рамках прежнего и новейшего общества». Действия мигранта являются внутренне мотивированными и соотносятся с действиями других людей.

Мигрант (субъект) Homo economicus - рациональный, эгоистичный, принимаемые решения не зависят от социальной среды Homo sociologicus - рефлексирующий, принимаемые решения зависят от социальных связей и включенности в социальные структуры.

Рынок труда развивается под воздействием экономических, политических, демографических и социально-психологических факторов. Компоненты рынка труда включены в систему социальных связей и отношений, обуславливающих тенденции его развития. Структурные составляющие рынка труда - итог деятельности людей с различными мотивационными установками и моделями поведения.

Использование методологии экономической социологии позволяет увеличить изучение трудовой миграции по следующим направлениям:

1. Сетевой подход. Рассмотрение общества как сети формальных и неформальных отношений и связей между трудовыми мигрантами.
2. Институциональный подход. Рассмотрение сетей как институциональных образований. Ценности, традиции, контролирующие факторы, законы и проч. объединяются «двумя формами кодификации - формальными и неформальными институтами»:
 - изучение включенности (укорененности) в схожие и клановые миграционные сети неквалифицированных и в профессиональные миграционные сети квалифицированных трудовых мигрантов;
 - анализ ценностей (чувственных проявлений), норм и следований правилам (социальных действий) трудовых мигрантов;

- учет воздействия социального окружения в обществе финала и приема на миграционное поведение индивидов и миграционных групп;
- анализ ступени заданности трудовой миграции социальным началом, социальным статусом, образованием, национальностью.

Рассмотрение «перспектив социальной адаптации» трудовых мигрантов:

1. анализ ожиданий и интересов индивидов (сообществ) в связи с трудовой миграцией, анализ их следующей реализации;
2. прогноз изменений в культуре и поведении трудовых мигрантов (их сообществ) в результате трудовой миграции;
3. обсуждение воздействия прошедшего эксперимента и инерции выбора индивидов на принятие решения о трудовой миграции;
4. исследование социальной и этносоциальной интеграции и привыкания трудовых мигрантов в стране-реципиенте (создание диаспор, браки в иммигрантской среде, смешанные браки, освоение и использование местного языка, «самоидентификация мигрантов», культурное и этнокультурное формирование мигрантов);
5. учет действия трудовой миграции индивида (группы) на социальный статус в стране-импортере трудовых ресурсов (изменение ролевых функций, социального положения, рода занятий);
6. анализ взаимодействия трудовых мигрантов и принимающего общества как действий институциональных согласований и рассогласований средством рассмотрения сопоставимости среды вселения и мигрирующих групп. В дальнейшем это поможет изучить социальные основы межнациональных конфликтов.

Синтез экономико-трудового подхода и методологии экономической социологии в исследовании трудовой миграции.

Заработная плата Миграция в случае, ежели предполагаемые оплата труда, социальное состояние и вероятность реализовать свой потенциал в стране приема удовлетворяют индивида, а также не возникает ценностного конфликта.

Безработица в стране финала, связанная как с экономическими проблемами на рынке труда, так и с субъективной неудовлетворенностью имеющимися должностями, приводит к миграции.

Квалификация и профессионализм. Высококвалифицированные индивиды мигрируют вследствие препон для реализации собственного профессионального потенциала, недовольства заработной платой и условиями труда в стране исходя, низкоквалифицированные - вследствие недовольства заработной платой.

Уровень жизни неудовлетворенность своим уровнем жизни по сравнению с уровнем жизни окружающих (осуществление творческого потенциала, доходы). Потенциальная страна-реципиент ассоциируется у мигранта с благополучием, удобными условиями жизни, необъятными способностями и новыми социальными связями.

Условия труда Миграция в случае, если условия труда ставят под опасность интегрированность индивида в рабочую среду.

Организация труда возмущение условиями труда - сохранность, всеобщая компьютеризация. Хозяйственное соединение по этническому признаку в стране-реципиенте.

Социальная защищенность Миграция при неблагоприятном социальном профиле (неудовлетворенность возможностями карьерного роста, несоответствием профессии и образования, деятельностью профсоюза и др.). В принимающем обществе трудовые мигранты становятся социальными амортизаторами.

Социальный капитал потенциальные трудовые мигранты «наименее расположены к инвестициям в социальный капитал».

Развитие экономики неудовлетворенность как структурными проблемами рынка труда, так и импортом «грязных» технологий или виртуальным характером экономики.

Производительность и эффективность труда Трудовые мигранты содействуют преодолению недостатка экономически функционального населения в стране-реципиенте, повышая производительность и эффективность труда, формируя «предпосылки для расширенного воспроизводства» и экономического роста, улучшая гарантии занятости.

Итак, современный мир в условиях глобализации предстает как скоро изменяющаяся многофакторная и многоаспектная система, которую все труднее анализировать, применяя критикуемый за оторванность от реальности инструментарий экономической теории. Экономическая наука владеет огромным запасом теорий, дающих вероятность их внедрения в качестве «трафарета» при анализе той или иной ситуации. Социология, не владея настолько впечатляющим инструментарием, позволяет, однако, тонко учесть контекст конкретной ситуации, не стараясь связать ее с одной из универсальных моделей. Логичным поэтому представляется переход от традиционного анализа к синтезу экономического и социального знания, включающему в себя мощные стороны обеих наук, позволяющему экономистам проектировать «менее формалистичные теории», не теряя связи с реальностью и реагируя на сигналы внешнего мира, а социологам пополнять данные научные схемы наиболее точными контекстными ситуациями.

Объединение экономико-трудового подхода и экономической социологии значительно обогащает и дополняет как анализ внешней трудовой миграции, так и анализ ситуации на рынке труда, предоставляя вероятность рассматривать элементы рынка труда как итог объективных и субъективных качеств деятельности индивидов, их внешних и внутренних стимулов и мотивов. Используя схожий синтез, разрешено создавать сегментирование миграционных потоков, что в будущем станет содействовать разработке более эффективных государственных программ регулирования внешней трудовой миграции, привлечению определенных категорий трудовых мигрантов, программ по адаптации и профессиональной ориентации трудовых мигрантов.

Литература

1. Жужжалов В.Е., Баранова О.А. Эффективность обучения методам обработки информации на основе интеграции парадигм программирования // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 4-3 (11). С. 5-7.
2. Жужжалов В.Е., Баранова О.А. Современные требования к подготовке инженерных кадров // Молодой ученый. 2014. № 2 (61). С. 757-759.
3. Жужжалов В.Е., Баранова О.А. Системный анализ процесса информатизации инженерного образования в России и за рубежом // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Информатизация образования. 2010. № 1. С. 44-46.
4. Жужжалов В.Е. Интеграция парадигм программирования в курсе информатики // Информатика и образование. 2004. № 10.
5. Жужжалов В.Е. Образовательная среда – как объект управления, мониторинга и повышения качества подготовки специалиста // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 11 (31). С. 34.
6. Наумкина Т.В., Наумкин А.П. Инвестиции и топливно-энергетический комплекс России // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 12 (32). С. 18.

References

1. Zhuzhzhlov V.E. Baranova O.A. the effectiveness of the training methods of information processing on the basis of integration of programming paradigms // international research journal = Research Journal of International Studies. 2013. № 4-5 (11). P. 5-7.
2. Zhuzhzhlov V.E. Baranova O.A. Modern requirements to the training of engineering personnel // Young scientist. 2014. № 2 (61). P. 757-759.

3. Zhuzhzhhalov V.E. Baranova O.A. System analysis process informatizatsionnykh education in Russia and abroad // the Bulletin of the Russian University of friendship of peoples. Series: Informatization of education. 2010. № 1. P. 44-46.
4. Zhuzhzhhalov V.E. Integration of programming paradigms in the course of Informatics // Computer science and education. 2004. № 10.
5. Zhuzhzhhalov V.E. Educational environment - as an object of management, monitoring and improving the quality of training of specialist // Modern scientific research and innovation. 2013. № 11 (31). P. 34.
6. Naumkina T.V., Naumkin A.P. Investments and fuel-energy complex of Russia // Modern scientific research and innovation. 2013. № 12 (32). P. 18.

Галяпина Л.В.

Старший преподаватель, к.э.н., Южный Федеральный университет, Н.Золотарева студентка 5 курса специальности

«Бухгалтерский учет, анализ, аудит» Южный Федеральный университет

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПТИЦЕВОДСТВА

Аннотация

Особенности организации бухгалтерского учета на агропромышленных предприятиях зависят от особенностей производственного цикла. Наиболее ярко выражена эта зависимость на предприятиях птицеводства, где проблемы бухгалтерского учета обусловлены устаревшей системой нормативного регулирования.

Ключевые слова: птицеводство, бухгалтерский учет, себестоимость, затраты, кругооборот средств.

Galyapina L.

PhD., Senior Lecturer of Accounting and Audit Department, SFeDU, Zolotareva N. 5th year student of Accounting and Audit Department, SFeDU

ACCOUNTING AT THE COMPANIES OF AVICULTURE

Abstract

Features accounting organization agro-industries depend on the characteristics of the production cycle. This dependence at the poultry farming enterprises where problems of accounting are caused by outdated system of standard regulation is most brightly expressed.

Keywords: aviculture, accounting, cost, expenses, circulation of means.

Бухгалтерский учет на предприятии птицеводства традиционно сложен и трудоёмок. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве в целом, и в птицеводстве в частности, должен обеспечивать строгое разделение затрат по их видам продукции. Соответственно, при его постановке на птицефабриках следует учитывать необходимость формирования учетных показателей, по видам расходов на каждую технологическую группу птиц.

Иначе говоря, организация учета затрат в птицеводстве имеет ряд отличий, что определяется особенностями отрасли.

Серьезной проблемой по организации бухгалтерского учета на агропромышленных предприятиях является отставание системы отраслевого нормативного регулирования от современных требований бухгалтерского учета т.к. большая часть нормативных документов, регламентирующих ведение учета на агропромышленных предприятиях, в частности на птицефабриках, сохранилась со времен ведения планового социалистического хозяйства и носит в настоящее время рекомендательный характер.

Кругооборот средств в птицеводстве имеет существенные отличия и особенности в системе агропроизводства, обусловленное тем, что вложения средств в отрасли так же, как и выход продукции, отличаются значительно большей равномерностью и однородностью операций не разграничиваясь строго по времени, как это происходит в растениеводстве.

При построении учета, прежде всего, важно отметить, что птицу нужно учитывать не на счете 01 «Основные средства», а на счете 11 «Животные на выращивании и откорме». Так сказано в инструкции по применению Плана счетов в организациях агропромышленного комплекса, утвержденный приказом Минсельхоза России от 13 июня 2001г. № 654.

В птицеводстве все необходимые данные об учете затрат получают при обычном построении аналитического учета и форм учетных регистров, что обусловлено однородностью выполняемых операций: кормление и уход за птицей, получение продукции. Эти операции, протекают непрерывно и не разграничиваются строго по времени.

Учет затрат в птицеводстве ведется по аналитическому учету, по типовой номенклатуре статей предусмотренной для животноводства. При этом, по мнению ряда авторов¹, целесообразно выделить наиболее распространенные виды расходов:

1. материальные (корма, топливо и т.д.);
2. на оплату труда;
3. отчисления на социальные нужды;
4. на содержание основных средств;
5. от потерь (падеж животных);
6. прочие;
7. общепроизводственные;
8. общехозяйственные;
9. управленческие.

Выбор объектов учета затрат может быть трансформирован, что определяется специализацией и размерами хозяйства, объемами и структурой затрат на производство отрасли птицеводства и в значительной степени зависит от технологии применяемой при содержании птиц и организации производства. Следует учитывать, что на птицефабриках обязательным является строгое деление птицы на определенные технологические группы, обусловленные технологическими процессами по уходу за ними и физиологическими особенностями животных.

Так, в птицеводстве яичного направления выделяется еще такая статья как «Разница между себестоимостью взрослой птицы, проданной или забитой на мясо и выручкой от ее реализации», а также статья «Яйца, заложенные на инкубацию».

Затраты и выход продукции отрасли птицеводства учитывают на операционном калькуляционном счете 20 «Основное производство», субсчет 2 «Птицеводство», по дебету которого отражают затраты, а по кредиту – выход продукции.

В качестве объектов учета затрат по данному субсчету выделяют отдельные виды птицы (куры, гуси, утки, индейки) и группы в пределах данной отрасли.

Объектами учета затрат на предприятиях, специализированных по выращиванию кур яичного направления, являются: родительское стадо; промышленное стадо; молодняк в возрасте от 1 до 150 дней. Соответственно, при выращивании кур мясного и мясо-яичного направления выделяют статьи: родительское стадо; молодняк в возрасте от 1 до 180 дней; откорм мясных цыплят (бройлеров). Затраты и выход продукции по молодняку птицы необходимо учитывать по возрастным группам в соответствии с технологией выращивания птицы, принятой и утвержденной предприятием.

На предприятиях выращивающих уток, гусей, индеек, объектами учета затрат является: основное стадо, молодняк.

Инкубация яиц - по видам инкубационных яиц: куриных, утиных, гусиных, индюшиных, цесарковых.

¹ Бухгалтерский учет и налогообложение в сельском хозяйстве: учеб. пособие / под ред. С.М. Бычковой. М.: ТК«Велби», Изд-во «Проспект», 2004.

Неспециализированные хозяйства учитывают затраты по двум группам: «Взрослое стадо» и «Молодняк птицы».

Себестоимость продукции калькулируют с учетом особенностей отрасли птицеводства. Так, себестоимость одной тысячи яиц исчисляют исходя из затрат на содержание взрослого стада птицы яичного направления списывают разницу между балансовой стоимостью взрослой птицы, проданной или забитой на мясо после выбраковки, и выручкой. Побочную продукцию, к которой следует относить пух, перо, помет, мясо петушков яичных кур, забитых в суточном возрасте, оценивают по ценам возможной продажи или использования.

Стоимость живой массы птицы и выращенного молодняка следует калькулировать на основании данных о стоимости птицы на начало периода, купленного птицепоголовья и затрат на его содержание в отчетном периоде.

Для определения себестоимости 1ц прироста живой массы необходимо к сумме затрат на содержание молодняка птицы прибавить стоимость суточных птенцов и вычесть стоимость побочной продукции.

Себестоимость одной тысячи голов суточных птенцов на предприятии определяется исходя из суммы затрат по цеху инкубации, которые приходятся на продукцию отчетного года, за вычетом стоимости побочной продукции, к которой относят неоплодотворенные яйца; яйца, изъятые после второго миража; мясо забитых суточных петушков, предназначенное для кормления животных.

Себестоимость прироста живой массы продукции выращивания включает в себя масса павшего или вынужденного забоя молодняка птицы, взрослой птицы. Таким образом, потери от падежа птицы увеличивают себестоимость сельскохозяйственной продукции и должны учитываться по статье затрат «Потери от брака, падежа животных». Величина этих потерь складывается из стоимости погибших птиц, в нее также входят: сумма оплаты труда работников, связанных с оформлением, захоронением и транспортировкой погибшей птицы, затраты на спецодежду и спецобувь для работников, занятых устранением погибших птиц, стоимость ветеринарного заключения, расходы по захоронению погибших птиц.

Рассмотрение системы бухгалтерского учета предприятий, специализирующихся в области птицеводства, позволяет выявить необходимость ее совершенствования как системы финансового учета, так и управленческого.

Литература

1. Бондина Н.Н., Бондин И.А., Мартемьянова Т.В., Зубкова Т.В. Бухучет в АПК. Учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2006.
2. Артюшенко В. Учет затрат на производство продукции птицеводства// Экономика сельского хозяйства России - 2007г - №8.
3. Бухгалтерский учет и налогообложение в сельском хозяйстве. Под ред. Бычковой С.М. Учеб. пособие - М.: ТК«Велби», Изд-во «Прспект», 2004.
4. Хоружий Л.И., Джикия К.А., Хоружий В.И. Бухучет затрат на пр-во и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях – М.: Издат-во «АльфаПресс», 2005
5. Совершенствование экономического механизма функционирования птицепродуктового подкомплекса.// Предприятие АПК в рыночной экономике - 2007г. -№4.

Галкина К.С.¹, Глебова О.В.²

¹Аспирант, Арзамаский политехнический институт (филиал) НГТУ им. Р.Е. Алексеев; ²Доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления в машиностроении, Арзамаский политехнический институт (филиал) НГТУ им. Р.Е. Алексеева

МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ РИСКА КАК РЕСУРСА

Аннотация

В статье рассматриваются основные вопросы, связанные с формированием портфеля НИОКР на основе различных концепций риска, обосновываются цели их применения. Особое внимание уделено возможностям и целесообразности применения концепции риска как ресурса при формировании портфелей проектов научно-производственных предприятий. Рассмотрена взаимосвязь риска и эффективности разработок.

Ключевые слова: портфель инновационных проектов, риск как ресурс, инновационное развитие, риски инновационной деятельности

Galkina K.S.¹, Glebova O.V.²

¹Postgraduate student, Arzamas polytechnic institute branch of Nizhny Novgorod State Technical University; ²Doctor of Economics, associate professorholder of chair of economy and management in mechanic engineering, Arzamas polytechnic institute branch of Nizhny Novgorod State Technical University

MODEL OF FORMATION INNOVATIVE PROJECTS PORTFOLIO BASED ON THE RISK CONCEPT AS A RESOURCE

Abstract

This article discusses the main questions concerned with formation of the research and development work's project portfolio based on various conceptions of risk, the purposes of their application locate. The special attention is paid to analysis of possibility and practicability of using the risk conception as resource for portfolio on research, development, and production company are marked out. The interrelation of risk and efficiency of development is considered.

Keywords: portfolio of innovative projects, risk as resource, innovative development, risks of innovative activity

Формирование портфеля инновационных проектов связано с множеством проблем, важными из которых является учет и оценка влияния фактора неопределенности и достижение желаемых параметров эффективности. Взаимосвязь между учетом неопределенности и риска и достижением требуемых показателей эффективности нашла свое отражение в концепциях риска. Традиционно выделяют три концепции риска: минимизация риска, приемлемый уровень риска и риск как ресурс. Первые две концепции рассматривают риск как негативное явление и управление в данном случае направлено на минимизацию (или в случае приемлемого уровня риска – на снижение) влияющих на проект факторов. Данные концепции получили широкое распространение, как в качественном, так и в количественном анализе, но в то же время не совсем отвечают требованиям, выставляемым для инновационных проектов [3].

Различные восприятия понятия «риск» в практике формирования портфеля проектов приводит в необходимости разработки разнообразных методов управления им. В действительности не всегда риск следует рассматривать, как негативное явление в некоторых ситуациях достижение определенного уровня риска напротив способствует повышению эффективности результатов деятельности и лишь впоследствии может привести к негативным последствиям.

В отличие от предыдущих концепций риск рассматривается не как угроза или шанс, а как специфический ресурс, управление которым построено аналогично управлению ресурсами. В процессе формирования портфеля инновационных проектов применение концепции риска как ресурса заключается в выборе такого варианта стартового риска, при котором данный высокий уровень обуславливается в первую очередь набором позитивных факторов. Процесс управления данным риском основывается на подавлении воздействия негативных факторов риска, что впоследствии повышает значимость позитивных факторов. Только при достижении соответствия между высоким стартовым риском и наличием позитивных факторов принятие и формирование такого

портфеля будет оправданно. В противном случае, высоко рисковое решение не только не принесет высоких доходов, но и может быть сопряжено с существенными убытками, в случае проявления негативных факторов [4].

Применение концепции риска как ресурса именной к портфелям инновационных проектов обуславливается в первую очередь его природой. Сам инновационный проект подразумевает создание новой производственной системы, включающей технологию, продукцию, систему производства и т.п. Таким образом, в ходе реализации такого проекта главным позитивным фактором является решение о реализации проекта.

В тоже время, при формировании и реализации портфелей инновационных проектов рамках промышленных предприятий управление должно осуществляться как сложной экономической системой, т.е. необходимо разделение рисков и применение дифференцированного подхода к его определению относительно каждой концепции управления.

В настоящее время существует целый ряд работ, в которых осуществляются попытки построения математической модели концепции риска как ресурса.

Теоретически математическую модель использования концепции риска как ресурса можно представить как для любого $a \in A$ необходим объем затрат $Z(a)$. Причем данная функция неслучайна. Кроме того, для любого из множества A существует функция полезности $u(a)$ и мера риска $R(a)$. Таким образом, каждое решение из $a \in A$ характеризуется набором трех чисел: $\{u(a); R(a); Z(a)\}$. Наиболее предпочтительным становится решение характеризующееся максимальным уровнем полезности и минимальными уровням затрат и риска [2]. Предпочтительность решений для a_1 и a_2 $\{u(a_1); Z(a_1); R(a_1)\} \succ \{u(a_2); Z(a_2); R(a_2)\}$ выполняется если:

$$1. \begin{cases} Z(a_1) = Z(a_2) \\ R(a_1) = R(a_2) \\ u(a_1) > u(a_2) \end{cases}$$

$$2. \begin{cases} Z(a_1) < Z(a_2) \\ R(a_1) = R(a_2) \\ u(a_1) = u(a_2) \end{cases}$$

$$3. \begin{cases} Z(a_1) = Z(a_2) \\ R(a_1) < R(a_2) \\ u(a_1) = u(a_2) \end{cases}$$

Предположим, что B – множество всех пар $(Z(a); R(a))$, где $a \in A$, тогда для фиксированных $(Z; R) \in B$ положим

$$M(R, Z) = \sup \{u(a) \mid Z(a) = Z, R(a) = R, a \in A\}.$$

Таким образом, риск проявляет себя как ресурс в случае если существуют две пары $(Z_1, R_1), (Z_2, R_2) \in B$, такие что $Z_1 > Z_2, R_1 < R_2$ и при этом $M(Z_1, R_1) < M(Z_2, R_2)$.

Относительно формирования портфеля инновационных проектов с использованием данной концепции следует отметить, что ее применение целесообразно при росте наукоемкости производства и при наличии большого числа прорывных разработок в портфеле [4].

При этом основная цель – максимизация эффекта эффективности при поддержании уровня риска, тогда:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^I W_i y_i \rightarrow \max, \\ R^{\min} \leq R_i \leq R^{\max} \\ \sum_{i=1}^I REC_j^i \leq REC_{\text{доп}}^j, j = 1 \div J \\ y_i = 0 \text{ или } 1 \end{cases}$$

где W_i – эффективность разработки;

R^{\min} – нижняя граница риска;

R_i – уровень риска разработки;

R^{\max} – максимальный уровень риска;

$REC_{\text{доп}}^j$ – допустимое количество ресурсов;

REC_j^j – необходимое количество ресурсов;

y_i – переменная характеризующая включение или не включение проекта в портфель.

Как отмечалось выше при формировании и реализации портфеля проекта на промышленных предприятиях необходимо использовать всю совокупность концепций риска, поэтому целесообразным является выделения условий реализации оставшихся концепций применительно к формированию портфеля проектов НИОКР.

Концепция минимизации риска рассматривает его как негативное явление, управление которым сводится к мониторингу за уровнем риска и направлено на его снижение до минимально возможного уровня. Математически это можно выразить как

$$\sum_{i=1}^I R_i y_i \rightarrow \min.$$

В тоже время следует отметить, что применение концепции минимизации риска при формировании портфеля проектов приведет к отсутствию в нем разработок носящих прорывной характер в виду большой доли риска и неопределенности, которая им свойственна. Применение концепции целесообразно в рамках удержания полученного уровня и характеризуется снижением доли наукоемких разработок в портфеле [1].

Концепция приемлемого риска объединяет в себе две рассмотренных ранее концепции: с одной стороны она не стремится к полному уничтожению риска, т.е. допускает наличие у него и благоприятных факторов, но в тоже время заранее задает определенный уровень, приемлемый для данного предприятия. Математически данное положение следует представить

$$\sum_{i=1}^I W_i y \rightarrow \max,$$

Отличие от концепции риска как ресурса заключается в отсутствии у риска двух оптимальных границ, т.к. концепция приемлемого риска подразумевает только наличие верхней границы, переход через которую характеризуется неблагоприятными последствиями. Применение данной концепции целесообразно при незначительном подъеме уровня наукоемкости и позволяет включать в портфель незначительную долю прорывных разработок [3].

Таким образом, стоит отметить, что формирование портфеля инновационных проектов на промышленных предприятиях достаточно сложный процесс, включающий в себя несколько аспектов, одним из которых является наличие риска и неопределенности. Процедура составления и балансировки портфеля требует наличие математических моделей оценки факторов риска и интегрированного подхода в рамках сложных экономических структур. отождествление риска как негативного фактора в рамках инновационной деятельности не всегда является целесообразным в виду наличия у прорывных разработок достаточно высокого уровня риска, но при наличии множества других положительных составляющих, поэтому применение концепции риска как ресурса все чаще используется на практике позволяя добиться оптимально сбалансированного портфеля проектов НИОКР промышленных предприятий, включающих как незначительные инновации, так и прорывные.

Литература

1. Аньшин, В.М. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности / В.М. Аньшин, И.В. Демкин, И.М. Никонов, И.Н. Царьков. – М.: Издательский центр МАТИ, 2007. – 117с.
2. Бублик Н.Д., Силантьев В.Б. Риск-ресурс: проблемы венчурно-стохастической деятельности. Уфа: Изд-во БТИПБ, 1999. – 376 с.
3. Галкина, К.С. Формирование портфеля НИОКР научно-производственных предприятий на основе концепции риска как ресурса / Галкина К.С., Глебова О.В. // Научно-производственный периодический журнал «Наука в Центральной России по итогам II-й международной научной конференции «Наука в центральной России». – Тамбов, спецвыпуск, апрель, 2013. – с.103-105.
4. Грачева, М.В., Секерин А.Б. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 544 с.

Далёкин П.И.¹ Глебова О.В.²

¹Аспирант, Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета;

²Доктор экономических наук, доцент, Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ КОРПОРАЦИЙ, ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ В НАУЧНОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В статье рассмотрены основные цели в рамках оценки результативности в научной сфере, способы и методы оценки результативности и эффективности субъектов инновационного и научного процессов, предложен алгоритм оценки.

Ключевые слова: эффективность, результативность, наука, субъекты инновационного процесса.

Dalekin P.I.¹, Glebova O.V.²

¹Postgraduate student, ²Doctor of Economics Arzamas politechnical institute (branch) N.N. State Technical University

ASSESSMENT OF EFFICIENCY AND PRODUCTIVITY OF CORPORATIONS, PREDPRIYAY AND THE ORGANIZATIONS IN THE SCIENTIFIC SPHERE

Abstract

In article it is considered – main objectives within a productivity assessment in the scientific sphere, ways and methods of an assessment of productivity and efficiency of subjects of innovative and scientific processes, the algorithm of an assessment is offered.

Keywords: efficiency, productivity, science, subjects of innovative process.

В настоящее время всё большее значение на развитие экономики и страны в целом оказывают научные организации. Именно научные организации обладают необходимым научным, кадровым, техническим и финансовым потенциалами, необходимыми для поступательного и инновационного развития. В связи с этим часто возникает вопрос о том, как оценить результаты работы той или иной научной организации. На данный момент существует множество методик, позволяющих провести оценку результативности, необходимую как самой организации (в рамках самооценки), так и для государственных органов и ведомств, отслеживающих развитие науки. Все методики включают в себя расчёт определённого набора показателей, помогающих выявить реальную картину развития науки в организации и результативность.

Целью проведения оценки результативности научных организаций является увеличение вклада сектора науки в развитие страны и рост благосостояния. Проведение качественной и реальной оценки результативности научных организаций позволяет принимать более эффективные управленческие решения на предприятии, определить значимость науки в развитии страны, повысить эффективность расходования денежных средств в научной сфере.

В рамках формирования эффективной системы научных организаций, увеличения их вклада в социально-экономическое развитие страны и повышения эффективности принятия управленческих решений в сфере науки Постановлением Правительства РФ N 312 от 8.04.2009 были утверждены «Правила оценки результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения». На основе утвержденных правил Министерством образования и науки РФ были разработаны и утверждены [1]:

- типовое положение о комиссии по оценке, в рамках которого определен порядок формирования комиссии и ее основные функции.
- типовая методика оценки, в рамках которой сформулированы показатели результативности деятельности.
- по шести направлениям:
 - 1) научный потенциал и эффективность научных исследований;
- общая характеристика научного потенциала,
- публикационная активность,
- объекты интеллектуальной собственности,
- 2) вовлеченность научной организации в национальное и мировое научно-образовательное сообщество;
- участие в международном техническом сотрудничестве,
- интеграция науки и образования,
- 3) коммерциализация и прикладное значение результатов исследований;
- использование инновационных технологий,

- взаимодействие с реальным сектором экономики,
- 4) кадровая обеспеченность научной организации;
- обеспеченность исследователями и их структура,
- подготовка научных кадров,
- 5) ресурсная обеспеченность научной организации;
- обеспеченность научным оборудованием и необходимыми условиями научной работы,
- 6) состояние финансовой деятельности научной организации;
- доходы научной организации,
- расходы научной организации,
- структура внутренних затрат на исследования и разработки.

Рассмотренная методика выбрана в качестве основы при оценке результативности научных организаций и анализа их инновационной активности. Определяющим фактором явилось то, что данная методика включает группы показателей, отвечающие международным стандартам, а также данный набор показателей способен реально отразить ситуацию в научной сфере организации.

В рамках выбранной методики оценки результативности деятельности научных организаций, необходимо создание типового положения на предприятии о проведении оценки. В результате изданного положения в организации формируются ответственные лица, контролирующие органы, распределяются обязанности участников и сроки выполнения задания.

Формирование экспертной группы проводится с учётом того, что в её состав должны входить как сотрудники планово-экономического и финансового отдела, так и работники, имеющие техническое образование. Именно от профессионализма состава участников экспертной группы зависит последующее распределение весовых коэффициентов. Эффективное сочетание инженерных работников и экономистов является одним из условий успешной и качественной оценки результативности деятельности научной организации.

Следующим этапом оценки результативности является согласование экспертной группой системы показателей. Уточнение системы показателей является достаточно важным действием, необходимым для формирования набора групп и показателей, отражающих специфику рассматриваемой организации, её правовой статус, положение в отрасли. Группа экспертов своим обоснованным решением может исключить какие-то показатели, либо дополнить методику вновь разработанными.

Всякая оценка и анализ нуждается в источниках информации. Информация, необходимая для оценки результативности деятельности научных организаций должна быть полной, точной и достоверной. Основными источниками информации для оценщиков в данном случае являются:

1. Действующие федеральные статистические формы для обследования науки и инноваций (2-наука «Сведения о выполнении научных исследований и разработок», 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации»)
2. Бухгалтерский баланс,
3. Отчёт о прибылях и убытках,
4. Данные тематических отделов, финансовых и кадровых служб.

Вычисление комплексного показателя по каждой из групп включает в себя этап нормирования и этап расчёта интегрального критерия. Поскольку рассматриваемые количественные показатели имеют различные единицы измерения, их необходимо перевести в безразмерные величины. Для этого необходимо обладать информацией об отраслевых показателях. Отраслевой максимум является одним из таких показателей и включает в себя наибольшие числовые данные конкретного показателя по отрасли. Сбором и обработкой данной информации занимаются статистические органы государства, которые интегрируют совокупные данные по всей стране. Основной проблемой при нормировании является отсутствие или искажённость отраслевых показателей. В этом случае оценщики используют способ максимального значения во временном отрезке, когда за базу принимается наибольшее значение показателя за исследуемый период.

Далее метод предполагает построение интегрального критерия в виде простой или взвешенной суммы локальных показателей:

$$K = \sum_{i=1}^n \alpha_i k_i$$

Преимущество данного подхода состоит, прежде всего, в простоте вычисления. Основным недостатком данного способа является субъективность определения значимости (веса) единичных показателей. Однако этот недостаток присущ не самому критерию, а является следствием ошибок, допускаемых при назначении величины таких коэффициентов важности.

Последующая оценка результативности деятельности научных организаций предполагает согласование полученных показателей внутри экспертной группы, с руководством организации и с различными заинтересованными лицами и специалистами в области оценки. На данном этапе возможно незначительное изменение и корректировка показателей, однако для этого необходимы веские основания и причины.

Для наибольшей наглядности и удобства анализа на основании полученных данных строятся различные графики и диаграммы.

Полученная информация может использоваться руководством организации для самооценки, а также для сравнения с предприятиями-конкурентами в отрасли.

Итогом всего вышесказанного является то, что оценка результативности деятельности научных организаций включает в себя 8 последовательных этапов:

1. Формирование базы для оценки результативности.
2. Формирование положения внутри предприятия, создание экспертной группы.
3. Уточнение системы показателей.
4. Определение источников информации.
5. Расчёт показателей согласно типовой методике.
6. Назначение весов, нормирование и формирование интегрального показателя.
7. Согласование полученной оценки.
8. Графический анализ.

Литература

1. Постановление Правительства РФ N 312 от 8.04.2009 «Правила оценки результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения» (ред. от 01.11.2013).

ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ ПРИ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

В современных экономических условиях предприятие или организация, занимающееся инновационной деятельностью, сталкивается с проблемой формирования портфеля проектов. Не менее важно сформировать набор методов оценки эффективности инновационных проектов, которые будут учитывать все аспекты, имеющие отношение к реализации. Один из вариантов решения данной проблемы – использование методологии нечетких множеств при проведении подобного рода оценки.

Ключевые слова: инновация, инновационный проект, методология нечетких множеств.

Kazarina N.A.¹, Glebova O.V.²

1master's degree, 2the Doctor of Economic Sciences, the chair of Arzamas Politechnical Institute by R.E. Alekseev

THE OPPORTUNITY OF USING FUZZY SET THEORY FOR THE EVALUATION OF INNOVATION PROJECTS

Abstract

In modern economic environment an enterprise or an organization which is engaged in innovative activity faces the challenge connected with forming the portfolio of projects. it is important to form a set of methods for the evaluation of innovation projects, which will consider all aspects concerning realization. The decision of this problem is using Fuzzy set theory for the evaluation of innovation projects.

Keywords: innovation, an innovative project, Fuzzy set theory.

Ключевой особенностью любого инновационного процесса являются условия неопределенности. Гарантия успеха реализации инновационного проекта заключается в четко сформулированной задаче и своевременных ее корректировках, необходимость которых обусловлена воздействием внешних и внутренних факторов. Таким образом, следует минимизировать риски неэффективного управления инновационным проектом и снизить факторы неопределенности.

Для решения такой задачи целесообразно использование математического аппарата в методологии нечетких множеств. Нечеткие множества с помощью экспертных мнений позволяют достичь многих целей и консолидировать совокупный эффект различных факторов. Количественные показатели эффективности реализации инновационных проектов, а так же все экспертные мнения и оценки обрабатываются математически. Наиболее распространенные методики оценки проекта основываются на количественных оценках, учитывая лишь экономическую выгоду, получаемую в результате внедрения проекта. В процессе стратегического планирования недостаточно учета только баланса денежных потоков, которые генерируются инновационным проектом. Это объясняется двумя причинами: во-первых, вся необходимая информация на данном этапе носит преимущественно прогнозный характер, а во-вторых, масштабный инновационный проект помимо реализации экономической цели несет за собой появление внешних эффектов (социальных, стратегических, политических, экологических и т.д.), которые не поддаются количественному измерению. Так же следует помнить, что высок риск выбора неэффективного проекта для реализации или выбора наименее выгодного варианта коммерциализации этого проекта [1].

Динамичная изменчивость внешних факторов среды проекта и их нестабильность влекут за собой увеличение риска при принятии решений в отношении инвестиций. Полностью устранить неопределенность невозможно, но возможно ее снизить. Существующие методы, учитывающие факторы неопределенности при проведении оценки эффективности проекта проработаны слабо, так как конкретные пути решения не указаны.

В связи с этим целесообразно предложить пути устранения проблем, которые связаны с принятием окончательных решений по осуществлению проекта, и которые базируются на принципах системного анализа, экспертных мнениях и методологии нечетких множеств.

До недавнего времени в нашей стране теория нечетких множеств практически не пользовалась популярностью при проведении исследований в области экономики или финансов, несмотря на то, что уже существовало множество предпосылок для моделирования финансовых систем. Нечеткие множества не применялись для финансового анализа, для оценок инвестиций, оптимизации фондового портфеля, а так же они практически не применялись для прогнозирования различных фондовых или макроэкономических индексов. Помимо этого, до недавнего времени существовала проблема отсутствия в нашей стране программных продуктов и информационных технологий, которые могли бы решать экономические задачи с использованием нечетких множеств.

Иными словами, можно утверждать, что российская наука серьезно отстает в сфере нечетко-множественного моделирования в сравнение с зарубежным уровнем исследований и прикладных результатов.

Таким образом, предлагается методика, которая имеет в своей основе методологию нечетких множеств, состоит из трех этапов. Первый этап предполагает проведение предварительной экспертизы проектов. Данная экспертиза позволяет отобрать наиболее успешные и отсеять заведомо неэффективные инновационные проекты по определенным критериям. На втором этапе остаются проекты, имеющие положительный прогноз на дальнейшую коммерциализацию.

Допустим, что:

$X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ – множество инновационных проектов, подлежащих проведению многокритериального анализа;

$Y = \{y_1, y_2, \dots, y_m\}$ – множество количественных и качественных критериев, по которым производится оценка вариантов;

$Q = \{q_1, q_2, \dots, q_k\}$ – экспертные оценки.

Необходимо упорядочить составляющие множества X с учетом экспертных оценок. Предлагается использование четырех правил с целью решения этой задачи:

Правило 1. Создание процедуры по проведению предварительных экспертиз с целью исключения наиболее бесперспективных инновационных проектов.

Правило 2. Использование метода анализа иерархий Т. Саати для разложения многокритериальной оценки эффективности инновационного проекта на несколько пар простых составляющих частей и проведении е последующего попарного сравнения критериев.

Правило 3. Рассмотрение множества критериев в качестве нечетких множеств, заданных универсальными множествами вариантов с помощью либо треугольной функции принадлежности нечетких чисел, трапециевидной.

Принцип 4. Распределение вариантов, базирующихся на пересечении нечетких множеств – критериев, отвечающих известной в методологии нечетких множеств по схеме Беллмана-Заде [2]. При проведении оценки эксперты выделяют нижнюю границу (пессимистические оценки) и верхнюю границу (оптимистические оценки). В дальнейшем обработку нечетких мнений экспертов предлагается вести с помощью дефазификации оценок и последующей их обработкой в дефазифицированном виде.

Таким образом, предлагаемый подход имеет место быть на стадии принятия решений относительно инвестирования в проект во избежание негативных последствий для инвестора.

Литература

1. Глебова, О.В. Использование метода нечетких множеств при отборе высокорисковых инновационных проектов / О.В. Глебова, О.В. Киселева. – Н. Новгород, 2007. – С. 652-657.

Грибов П.Г.

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента, Московский Технологический Институт «ВТУ»

ОТКРЫТОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация

Данная статья посвящена раскрытию некоторых вопросов открытого образования. Проведен анализ современных образовательных систем и технологий, раскрыты истоки и тенденции. Особое внимание уделено изучению основных черт типичного студента, пользующегося данным типом образования, а также рассмотрены социальные аспекты в целом.

Ключевые слова: дистанционные технологии, открытое образование, wikibooks, электронные образовательные технологии.

Gribov P.G.

PhD, senior teacher chair of Management

OPEN EDUCATION: SOCIAL AND TECHNICAL ASPECTS

Abstract

This article focuses on the disclosure of some issues of open education. The analysis of modern educational systems and technology, disclosed sources and trends. Particular attention is paid to main features of a typical student, using this type of education, and social aspects are considered as a whole.

Keywords: remote technology, open education, wikibooks, e-learning technology.

1990-е годы стали для российской системы образования эпохой потрясений. В это же время берет начало процесс насыщения образования различными технологиями: проекторы, электронные доски, мультимедийные технологии, электронные учебники и, наконец, полноценные системы дистанционного образования.

Однако, данные изменения с полным правом можно назвать оболочкой более глубоких процессов, заключающихся в:

- 1) Превращение образовательного процесса в бизнес-среду, в части технологий, оборудования и предоставления услуг;
- 2) Постепенное сращивание классического образования и дистанционного, на основе общих технологий и методик обучения.

Действительно, обратим внимание на тот факт, что рынок образовательных технологий растет с каждым годом. В 2000-е годы он вырос настолько, что им заинтересовались иностранные игроки, например, в лице Microsoft. Образование становится крупным потребителем программного обеспечения, оборудования для демонстрации материалов и прочей компьютерной техники. Многие вузы стараются разработать собственные продукты и пытаются реализовать их на рынке. Особенно ярко это проявилось в сфере дистанционного образования.

Необходимо отметить, что с течением времени классическое образование стало не менее крупным потребителем инновационных технологий, чем дистанционное. Демонстрация лекционных материалов, видеокурсы, он-лайн тестирование – все это неотъемлемая часть современного образования наряду с доской и мелом.

Зададимся вопросом: каковы перспективы данных процессов? Но прежде, определим, какие факторы влияют на него. К ним можно отнести:

1) Количество студентов и их занятость – постепенное снижение численности студентов, а также увеличение количества студентов, работающих параллельно с учебой, приводит к тому, что добиваться 100% явки на занятия становится все труднее, а рассчитывать на усвоение курса только благодаря лекциям и семинарским занятиям уже не приходится.

2) Изменение спроса на тип и вид образования – увеличение студентов, получающих образование по дистанционным технологиям очевидно, кроме того, отметим вовлечение в образование людей, имеющих тяжелые проблемы со здоровьем.

3) Возраст студента – рост спроса на второе высшее образование, совокупное увеличение количества лет обучения из-за перехода на двухуровневую систему высшего образования приводит к увеличению среднего возраста обучающегося, а значит, меняются цели и жизненные ориентиры студента.

Это приводит к тому, что образование становится более открытым. Электронные учебники свободно размещаются в сети интернет, к другим учебным материалам также облегчается доступ. Подобные нововведения позволяют будущему студенту оценить квалификацию профессорско-преподавательского состава, а также качество учебных материалов и принять решение об обучении в данном вузе. Студенты становятся более заинтересованными не столько в классических занятиях, сколько в информации о последних достижениях в интересующих сферах и получении консультаций по определенным вопросам, поскольку обычный материал они могут изучить самостоятельно. Таким образом, роль преподавателя меняется – из классического лектора он превращается в консультанта. Происходит формирование нового подхода к осуществлению образовательного процесса. Можно утверждать, что сегодня заканчивается время привычного дистанционного образования (в прошлые годы через это прошло и классическое образование) и осуществляется переход на новый этап.

Сегодня подобные технологии находят свое применение на практике. Активно создаются электронные учебники и программное обеспечение для работы с ними (например, различные конструкторы электронных учебников). Однако, у этих программ есть существенный недостаток – они оставляют автора и читателя один на один с материалом. При этом, между создателем и пользователем существует незначительная связь, в результате чего, учебник слабо корректируется в процессе использования и не востребован полностью.

Данную проблему пытаются решить технологии совместной работы над учебником. Здесь можно привести пример wikibooks. Подобный учебник приобретает важное преимущество – актуальность. Однако, работа над ним, по сути, бесконечна, поскольку такой учебник со временем превращается в энциклопедию по дисциплине и не отвечает главному требованию – усвоению материала в имеющийся промежуток времени и подготовке обучающегося к сдаче экзаменов.

Кроме того, существуют и стандартные платформы дистанционного образования, например SharepointLMS, а также многочисленные системы дистанционного образования, разработанные вузами для собственного использования. Подобные системы облегчают доступ к образованию, делают сам процесс более легким и простым, кроме того, некоторые из них интегрированы с текущими системами организаций. Однако, подобные системы сделаны по образу классического университетского образования, что делает их тяжелыми для восприятия, вынуждает работника морально возвращаться на «студенческую скамью», накладывает определенные процедурные трудности. Главный недостаток таких систем – ориентация не столько на обучающегося, сколько на обучающего, а также узкая направленность.

В целом, по данным исследования Seemedia [2, с. 12-14] компании Соединенных Штатов и Европы доминируют с 70%-ной долей на рынке образовательных технологий. Основные продукты:

1) Blackboard – система с закрытым исходным кодом, производимая одноименной компанией Blackboard inc, являющейся лидером интернет-образования. Из TOP-200 лучших университетов мира по версии The World University Rankings за 2011 г. в настоящее время более 70% используют системы и решения компании Blackboard.

2) Sakai, Moodle – наиболее популярные системы с открытым исходным кодом.

На российском рынке представлено более 30 компаний, работающих в сфере электронного образования. Многие из них представляют комплексные продукты, другие отдельные средства разработки.

Программное обеспечение является привлекательной сферой для инвестиций. К финансированию подобных проектов и привлечению инвесторов в целом, применим механизм венчурного инвестирования, об особенностях которого можно узнать в работе Семеновой А.А. [3]. Безусловно, сегодня образовательные технологии требуют подобных вложений, и примеры подобных проектов есть, например, площадки по проведению вебинаров и веб-конференций.

Вузы как потребители специализированного программного обеспечения достаточно консервативный сегмент. Вопрос об информационных технологиях в вузах подробно рассмотрен в работе Барановского А.А., Волвача В.Г. [1, с. 85-87]. В большинстве, они стараются использовать бесплатные технологии или разрабатывать необходимые продукты самостоятельно, при этом минимизируя покупки со стороны. Только ведущие вузы России (которых наберется не более двух десятков) являются активными потребителями программных продуктов, и то, в основном при государственной поддержке. В ближайшие годы, перспектива превращения вузов в крупных потребителей подобных продуктов не очевидно. Это вызвано рядом факторов, главным из которых является трудное финансовое положение и низкая инвестиционная активность в собственные фонды. Некоторым представителям данного сообщества удастся выступать в качестве производителей, но все же подобные примеры единичны.

Другим потенциальным потребителем являются коммерческие организации. Крупные компании активно используют подобные технологии и продукты в собственных системах образования и корпоративных университетах. Активно используются такие площадки как webinar.ru и другие, что говорит о востребованности подобных образовательных технологий.

Еще одной группой потенциальных потребителей могут выступать физические лица. Однако, на данный момент этот сегмент плохо изучен. Как правило, в данном случае используются посредники в лице вузов или частных организаций для получения доступа к образовательным технологиям. Исключением являются многочисленные самообразовательные интернет проекты. Здесь необходимо отметить набирающую все большую популярность изучение иностранных языков в режиме он-лайн.

Вебинары, о которых говорилось ранее, могут использоваться не только для проведения конференций, но и в текущей работе организации, например, для проведения совещаний и повышения оперативности работы. Получившая известность программа Skype используется как частными лицами, так и организациями. Впрочем, коммерческая успешность данного продукта не очевидно, что не сказалось на его покупке компанией Microsoft в 2011 г. за 8,5 млрд. долл.

Кроме прямого экономического эффекта можно выделить и другой аспект использования данных технологий - достаточная универсальность. Каждый из рассмотренных продуктов может использоваться не только по прямому назначению. В целом найти узконаправленные продукты на рынке образовательных технологий достаточно сложно. Продукт iSpring позиционируется как инструмент для e-learning, но в тоже время область применения значительно шире – создание не только образовательных курсов, но и демонстрационных, презентационных материалов, что востребовано частными компаниями.

Итак, успешный проект в сфере образовательных технологий может получиться тогда, когда решает не только основную задачу. Подобные системы можно использовать, в том числе, для коллективного обсуждения по применению законодательных актов. Характерным примером является банковская среда, где в сфере валютного законодательства, происходят регулярные изменения, особенно когда выходят комментарии или письма от Центрального Банка России. Подобные системы могут своевременно извещать работников об изменениях и организовывать коллективное обсуждение нововведений, тем самым повышая эффективность работы. Работник может сохранять текст документа, переписку, важные ссылки, просматривать архив, в случае если тема поднималась ранее. Как правило, крупные организации проводят периодическое тестирование своих работников, где знание законодательства – один из важных разделов. Наличие подобной системы будет способствовать успешному прохождению тестирования.

Литература

1. Барановский А.И., Вольвач В.Г. Инновационный вуз на рынке образовательных услуг. Монография. - Омск: Изд-во Омского экономического института, 2005. - 171 с.
2. Обзор мирового и российского рынка электронного обучения. [Электронный ресурс] URL: <http://seemedia.pro/wp-content/uploads/E-learning.pdf> (дата обращения 22.03.2014).
3. Семенова А.А., Организация управления процессом венчурного инвестирования в России // Транспортное дело России. - 2011. - №10. - С. 45-48.

Грицюк О.В.

Магистр 2 курса, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инвестиционной деятельности страховых организаций. Определена сущность и цели инвестиционной деятельности страховых организаций.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, страховые организации, уставной капитал, ликвидность.

Gritschuk O.V.

Master, 2 year, Moscow state University of technologies and management

FEATURES OF INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE ORGANIZATIONS

Abstract

In the article the peculiarities of investment activity of insurance organizations. Defined the essence and objectives of the investment activity of insurance organizations.

Keywords: investment, insurance companies, share capital, liquidity.

Страховыми компаниями выступают организации, обладающие любой формой организационно-правового типа, предусмотренной нормами права. Это могут быть общества с ограниченной ответственностью, также акционерные общества.

Целью формирования такого рода страховых организаций, является реализация деятельности страхового назначения на территории РФ [1,2].

Страховые организации для осуществления страхования, в установленном порядке получают специальное разрешение. Для того чтобы обеспечить принятые на себя обязательства по страхованию, страховщики создают страховые резервы из взносов страхователей.

Инвестиционная деятельность страховых компаний основывается на началах ликвидности и прибыльности, а также диверсификации и возвратности. Вышеуказанные основополагающие принципы, названные в таком процессе, как инвестиционная деятельность страховых компаний, распространяются как на свободные, так и на занятые активы.

Инвестиционная деятельность страховой организации определяется тем, что такого рода организации имеют как свои собственные средства, так и привлеченные ресурсы.

Если говорить о таком процессе, как инвестиционная деятельность страховых компаний, то следует понимать, что собственные средства – это средства уставного капитала юридического лица – страховой компании, а привлеченные – это резервы,

которыми обладает компания в таком процессе, как инвестиционная деятельность страховой организации [3]. Резервы выступают самым большим источником ресурсов страховщика.

Отметим, что по основным видам страхования, за исключением соглашений по получению страхового полиса в связи со страхованием жизни, страховые резервы компанией используются обычно в течение года. Именно на такой срок, в среднем, заключаются все договоры страхования [4,5]. Также следует понимать, что в любой момент из этих резервов могут понадобиться средства на уплату страхового случая, который, в принципе, может возникнуть даже на следующей неделе после заключения соглашения о страховании.

Исходя из этого, средства, которые организация получает от страховщиков, могут быть вложены в активы ликвидного и краткосрочного характера.

Исключениями из этого обстоятельства при наличии некоторых условий могут быть средства, собранные в резервах - стабилизаторах и в резервах по выравниванию убытков. Эти резервы служат для того, чтобы обеспечить клиентам страховых организаций возмещениями в случаях, предусмотренных соглашением сторон.

Что касается страхования жизни, то, следует отметить, что такого вида соглашения заключаются на длительный срок времени, буквально до 15 лет [5]. Это, в свою очередь, позволяет страховым компаниям инвестировать финансовые средства в долгосрочные проекты, с другой стороны – значительно снизить требования ликвидности к таким вложениям длительного характера.

Исходя из этого, деятельность по страхованию жизни обеспечивает соединение капитала в долгосрочном порядке, а средства резервного назначения, согласно страхованию жизни, выступают основным средством вложения финансов страховых организаций в наиболее успешные и эффективные объекты инвестиций.

Однако, страхование жизни в нашей стране не приобрело массового характера, о чем говорит 20% часть данных договоров по сравнению с иными договорами страхования. [3,4] Отметим, что причинами такого положения выступают многие факторы объективного и субъективного характера, в частности, низкий уровень жизни россиян и отказ от такого вида страхования в пользу имущественных соглашений страхования.

Кроме средств привлеченного характера, страховщики используют собственные средства, которые вкладывают в объекты инвестирования. В качестве собственных средств могут выступать уставные и резервные, добавочные капиталы, а также резервные средства.

Собственно, таким образом, рассматриваемая деятельность страховых компаний реализуется в современном обществе.

Страхование иностранных инвестиций осуществляется законами нашей страны, действующим в рассматриваемой области. Таким образом, реальные возможности той или иной страховой компании, которая участвует в инвестиционной деятельности, зависят от ее потенциала.

Потенциал, в свою очередь, выступает совокупностью финансовых средств, которые находятся во временно свободном состоянии и которые применяются инвесторами при решении такой задачи, как извлечение прибыли [2,5]. Процесс исполнения потенциала в инвестициях рассматриваемых организаций представляет собой деятельность по страхованию индивидуального капитала и фонда страхования.

Потенциал инвестиционного назначения составляет область финансового резерва, который остается за вычетом расходов, средств заемного характера и выплат страхового назначения.

В случае увеличения объемов выплат, указанных выше, в большей степени, чем увеличение объема фонда страховой организации и индивидуального капитала, вполне возможна ситуация уменьшения инвестиционного потенциала при росте финансовых показателей. Инвестиционная деятельность страховых компаний, является источником дополнительного вида доходов страховщика, исключая доходы от осуществления операций страхового назначения [1,2,4].

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 210.
2. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.
3. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
4. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
5. Миргородская М.Г., Миргородская Т.В. РЕИНЖИНИРИНГ В СИСТЕМЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Экономические науки. 2013. №103. С. 105-109.

Гудиева Л.Р.

Аспирантка, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ЕГО УЧАСТНИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности рынка ценных бумаг и его участников.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, товар, биржевой рынок

Gudieva L.R.

Graduate student Moscow state University of technologies and management

SECURITIES MARKET AND ITS PARTICIPANTS

Abstract

The peculiarities of the securities market and its participants.

Keywords: securities market, commodity, stock market

Современный этап развития российского рынка ценных бумаг берет начало с 1990-х годов, когда в России начался переход к рыночной экономике. Причем импульсом для формирования послужила проводившаяся в то время приватизация.

В настоящее время рынок достаточно организован, жестко контролируется специальным органом государственного регулирования - Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР). ФСФР - это коллегиальный орган в составе Правительства РФ, имеющий большие полномочия в области координации, разработке стандартов, лицензирования профессиональных участников, установления квалификационных требований и т.д. (с 01.08.2013 ФСФР перестала существовать, все функции ее на себя забрал ЦБ).

На современном этапе наибольший объем операций с ценными бумагами осуществляется посредством биржевых торгов на специальных торговых площадках.

В экономической литературе под рынком ценных бумаг понимается один из сегментов финансового рынка, то есть рынка, обеспечивающего распределение денежных средств между участниками экономических отношений. При этом рынок ценных бумаг

охватывает как кредитные отношения, выражающиеся через выпуск специальных документов (ценных бумаг), которые имеют собственную стоимость и могут продаваться, покупаться и погашаться, так и не кредитные [1,2].

В теории как синонимы употребляются два термина: «рынок ценных бумаг» и «фондовый рынок». С точки зрения юриспруденции следует признать термин «рынок ценных бумаг» более правильным, чем «фондовый рынок», так как понятие «фонд» шире понятия «ценная бумага».

С точки зрения практической применимости следует признать возможность употребления термина «фондовый рынок», поскольку он широко используется не только профессиональными участниками РЦБ, но встречается и в нормативных актах.

Рынок ценных бумаг - это многосложная структура, поэтому он может быть классифицирован по большому числу признаков, каждый из которых характеризует его с той или иной стороны, или с точки зрения разных отношений, имеющих на нем место [2,4,6].

В зависимости от стадии кругооборота ценной бумаги различают первичный и вторичный ее рынки.

Первичный рынок ценной бумаги - это отношения по поводу выпуска ценной бумаги в обращение. Это такие отношения между ее эмитентом и инвестором, при которых движение денег и товаров направлено от инвестора к эмитенту, а движение ценных бумаг, наоборот, - от эмитента к инвестору.

Вторичный рынок - это обращение ценной бумаги между инвесторами. Это отношения между инвесторами по поводу ценной бумаги. В этом случае движение денег и товаров и обратное им движение ценных бумаг осуществляется исключительно между самими инвесторами.

Поскольку процессы погашения ценной бумаги или изъятия ее из обращения на практике не выделяются как особые части рынка и не имеют своего специфического названия, постольку условно считается, что эти части отношений рынка ценных бумаг тоже охватываются единым понятием вторичного рынка.

Если прибегнуть к аналогии с вещественным товаром, то можно сказать, что первичный рынок ценной бумаги представляет собой нечто вроде процесса ее производства, а ее вторичный рынок представляет собой обычный рынок, подобный рынкам любых других товаров с точки зрения происходящих на нем процессов или имеющихся на нем товарно-денежных отношений. Продолжим данную аналогию: стадия гашения ценной бумаги - это приблизительно то же, что и стадия потребления вещественного товара, поскольку и ценная бумага, и товар на этой стадии рынка выбывают из него и прекращают вообще свое реальное существование.

По виду ценных бумаг данный рынок подразделяется на относительно самостоятельные рынки каждой отдельной ценной бумаги: рынки акций, облигаций, векселей и т.п. В этом случае под рынком подразумевается как бы само наличие в рыночной практике соответствующей ценной бумаги, выполняющей присущие ей функции, а вовсе не обязательно наличие рынка как сферы торговли конкретной ценной бумагой.

Рынок ценной бумаги - это любые отношения, связанные с ценной бумагой, а не только торговля ею, или отношения ее купли - продажи.

Иначе говоря, может казаться, что рынок конкретной ценной бумаги в ряде случаев как бы состоит не из трех описанных ранее частей - выпуск, обращение и гашение ценной бумаги, - а только из двух частей - первой и третьей, т. е. из выпуска и последующего погашения бумаги. Обращение ценной бумаги в форме ее купли-продажи может отсутствовать в силу тех или иных причин [5,7].

На самом деле обращение ценной бумаги имеет место всегда, а не только когда есть торговля ею. Просто в этом случае обращение ценной бумаги осуществляется в иных формах, связанных с владением ценной бумагой, например: отдача в ссуду, дарение, наследование и т.п. Именно поэтому выпуск, обращение и гашение - обязательные части, без которых рынок ценной бумаги невозможен вообще. Выражаясь в терминах первичного и вторичного рынков, можно сказать, что рынок отдельной ценной бумаги, как смена ее метаморфоз, всегда состоит из первичного и вторичного рынков и никогда не сводится, например, только к первичному рынку ценной бумаги и стадии ее гашения, поскольку между этими стадиями ценная бумага не перестает быть объектом собственности, а потому и объектом каких-либо действий со стороны участников рынка [4,6,8].

В свою очередь, рынок отдельной ценной бумаги может подразделяться на рынок самой этой бумаги и на рынки зависимых от нее инструментов: рынок вторичных ценных бумаг и рынок производных финансовых инструментов, основанных на срочных контрактах на ценные бумаги.

Рынок вторичных ценных бумаг - это рынок ценных бумаг, основанных на других ценных бумагах. Примером вторичных ценных бумаг в российских условиях, в частности, являются опционы эмитента или американские депозитарные расписки [1,3,5].

Рынок производных финансовых инструментов на ценные бумаги - это рынок срочных контрактов на куплю-продажу ценных бумаг, заключаемых не с целью действительной их покупки или продажи, а лишь с целью получения разницы в их рыночных ценах во времени. Примерами таких инструментов являются фьючерсные и другие срочные контракты [4,6,8]. Можно сказать, что рынок производных финансовых инструментов есть купля-продажа, в результате которой, как правило, происходит передача только денег, но не самих ценных бумаг.

В экономической литературе вторичные ценные бумаги часто еще называют производными ценными бумагами. В методических целях лучше не употреблять термин производная для двух совершенно разных инструментов рынка. На практике это часто приводит только к путанице (смешению) данного вида инструментов рынка ценных бумаг, полностью различающихся между собой.

В зависимости от вида эмитента рынок ценных бумаг подразделяется на рынки государственных и корпоративных (негосударственных) ценных бумаг [4].

Государственные ценные бумаги - это ценные бумаги, эмитентом которых является государство в лице соответствующих органов государственной исполнительной власти.

В свою очередь, рынок государственных ценных бумаг в нашей стране делится на рынок федеральных ценных бумаг, рынок ценных бумаг субъектов Федерации и рынок муниципальных ценных бумаг [7]. Последний вид ценных бумаг юридически, правда, пока не отнесен к разряду государственных, хотя по сути практических вопросов он фактически приравнен к ним.

Рынок корпоративных ценных бумаг - это рынок ценных бумаг, выпускаемых коммерческими организациями (корпорациями). В российской практике отсутствуют ценные бумаги, эмитентами которых были бы физические лица, хотя потенциально они и могут быть ими для некоторых видов бумаг (вексель, закладная).

В этом смысле точнее говорить, что рынку государственных ценных бумаг противостоит не рынок корпоративных, а рынок негосударственных бумаг, который тогда, в свою очередь, следовало бы разделять на рынок корпоративных ценных бумаг и рынок ценных бумаг частных граждан [6].

С позиций отраслевого деления экономики любой страны также бывает востребованным такое рассмотрение рынка ценных бумаг. Отраслевой рынок ценных бумаг - это рынок всех видов ценных бумаг, которые выпущены коммерческими структурами данной отрасли. Например, рынок ценных бумаг металлургических компаний или нефтяных компаний и т.д.

В зависимости от состояния дел в отрасли может иметь место перераспределение капитала не только между отраслями, но и из одних видов ценных бумаг данной отрасли в другие их виды этой же отрасли. Следовательно, в ряде случаев имеется необходимость уже внутри отраслевого рынка как целого выделять рынки отдельных видов ценных бумаг, эмитируемых компаниями отрасли [3].

С точки зрения масштабов рынок ценных бумаг подразделяется на мировой рынок и национальные рынки. В свою очередь, мировой рынок ценных бумаг может рассматриваться как совокупность национальных рынков ценных бумаг и как международный (межнациональный) рынок определенного вида ценных бумаг [2]. Национальный рынок (особенно крупных стран) может подразделяться, с одной стороны, на общенациональный и на региональные (территориальные) рынки, а с другой - на национальную и интернациональную его части.

В зависимости от степени концентрации (сосредоточения) отношений эмитентов и инвесторов с точки зрения места, времени, процессов и т.п. рынок ценных бумаг подразделяется на биржевой и внебиржевой (небиржевой) [1].

Биржевой рынок - это рынок, имеющий юридический статус биржи. Экономическим основанием биржи как рынка является высокая степень концентрации (сосредоточения) однотипных сделок (сделок купли - продажи) с ценными бумагами в определенном месте (в том числе в определенной электронной торговой системе) и за дискретный отрезок времени.

Внебиржевой (небиржевой) рынок - это рынок, характеризующийся хаотичностью процесса заключения сделок купли - продажи с ценными бумагами во времени и пространстве, а в организационно-юридическом плане данный рынок рассредоточен по стране и по участникам [8].

С точки зрения наличия твердо установленных правил торговли, фиксированных, вплоть до утверждения их государством, рынок ценных бумаг исторически делился на организованный и неорганизованный рынок.

Организованный рынок - это рынок, функционирующий по обязательным для всех его участников правилам. Понятие организованного рынка в настоящее время автоматически включает и его регулирование со стороны государства, поскольку указанные правила должны быть обязательно утверждены государством [6].

Неорганизованный рынок - это рынок без правил и без государственного регулирования.

Для современного высокоразвитого рынка ценных бумаг деление на организованный и неорганизованный фактически устарело и перестало быть актуальным.

В настоящее время рынок ценных бумаг во всех своих аспектах есть в большей или меньшей степени организованный рынок, который просто не мыслим без соответствующих правил работы на нем.

В зависимости от способа заключения сделок рынок ценных бумаг может быть публичным или электронным (компьютеризированным) [1,2].

Публичный рынок - это рынок, на котором купля-продажа ценных бумаг осуществляется публично, т. е. обычно в присутствии профессиональных торговых участников рынка.

Публичный рынок ценных бумаг есть не только присутственный рынок, но и гласный рынок, когда информация о сделках и торгах является открытой для всех участников любого рынка независимо от их местонахождения.

Электронный (компьютеризированный) рынок - это рынок, на котором процесс купли-продажи ценных бумаг осуществляется путем электронного контакта (по электронным сетям) между продавцами и покупателями [3,4].

В зависимости от вида заключаемых сделок рынок ценных бумаг подразделяется на кассовый и срочный, инвестиционный и спекулятивный, наличный и долговой (маржинальный) и т.д.

В обобщенном виде классификация перечисленных выше рынков ценных бумаг представлена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация рынков ценных бумаг

Классификационный признак	Виды рынка ценных бумаг
Стадия кругооборота ценной бумаги	Первичный рынок Вторичный рынок
Вид ценной бумаги	Рынок акций Рынок облигаций Рынки других видов ценных бумаг
Вид эмитента	Рынок государственных ценных бумаг Рынок корпоративных (негос.) ценных бумаг
Вид отрасли	Рынок ценных бумаг металлургических компаний Рынок ценных бумаг нефтяных компаний Рынки ценных бумаг других отраслей экономики
Масштабы рынка	Мировой рынок ценных бумаг Национальный рынок ценных бумаг
Степень концентрации рыночных отношений в определенном месте	Биржевой рынок Внебиржевой рынок
Наличие правил торговли	Организованный рынок Неорганизованный рынок
Способ заключения сделки	Публичный рынок Электронный рынок
Вид сделки (договора между участниками рынка)	Кассовый и срочный рынок Инвестиционный и спекулятивный рынок Наличный и долговой (маржинальный) рынок и др.

Возможны и другие более специфические, или более частные, классификационные признаки, по которым рынок ценных бумаг подразделяется на те или иные части. Такие последующие признаки обычно носят узкоспециализированный характер и необходимы для каких-то конкретных целей анализа и прогнозирования процессов, которые происходят на данном рынке [3,5,7]. Рынок ценных бумаг бесконечен в своих проявлениях, а потому и его классификаций может быть великое множество.

В зависимости от территориального охвата принято выделять региональные (местные), национальные и мировые (международные) рынки ценных бумаг. Исходя из экономических и юридических различий первоначального размещения и последующего обращения ценных бумаг, выделяются первичный и вторичный рынки ценных бумаг.

В зависимости от срока, на который привлекаются денежные средства, в составе рынка ценных бумаг, так же, как и в составе рынка банковских кредитов, выделяются денежный рынок (срок привлечения денег менее одного года) и рынок капиталов (срок привлечения денег более одного года).

Наличие у ценной бумаги свойств специфического товара необходимо для признания её объектом рынка ценных бумаг. Объектом любого рынка является товар, под которым понимается продукт деятельности, предназначенный для продажи или обмена [4,6,8]. Любой товар обладает свойством удовлетворять какие-либо человеческие потребности (что отражается в таком его свойстве, как потребительская стоимость). Но товар является товаром только тогда, когда он предназначен для эквивалентного обмена на рынке на другой товар (что отражается в таком его свойстве как стоимость).

Таким образом, ценная бумага будет выступать объектом РЦБ только тогда, когда она сможет одновременно соответствовать двум экономическим признакам: удовлетворять определенные потребности субъектов рынка и предназначаться для эквивалентного обмена на имущественные акты.

Потребности, которые признаны удовлетворять ценные бумаги, различные в зависимости от цели субъектов РЦБ. Так, эмитент ставит целью выпуска ценных бумаг привлечение дополнительных оборотных средств для ведения собственной деятельности; инвестор ожидает от инвестирования в ценные бумаги положительного для себя имущественного результата (получение дохода, сохранение сбережений от инфляции и т.п.); профессиональный участник ставит своей целью получение посреднической прибыли от операций с ценными бумагами; государству выгодно развитие РЦБ с макроэкономических позиций - стабильный фондовый рынок является одним из признаков стабильной экономики [8].

Отношения, складывающиеся на рынке ценных бумаг, возникают между специальными субъектами рынка ценных бумаг. Можно выделить следующие группы субъектов рынка: эмитенты, инвесторы, профессиональные участники, саморегулируемые организации, государство. Особенности правового положения каждой из этих групп будут названы ниже. Здесь же необходимо отметить, что к каждой группе субъектов предъявляются особые требования, общие для всех субъектов, входящих в ту или иную группу. Так, к эмитентам - требование раскрытия информации о выпускаемых ценных бумагах, к профессиональным участникам - получение лицензии и т.п. Деление субъектов на группы не означает, что один и тот же субъект не может входить в несколько групп одновременно [1,5,7]. Так, профессиональный участник РЦБ может быть эмитентом собственных ценных бумаг и т.п. Все вышесказанное о субъектах необходимо воспринимать с учетом особой роли государства и саморегулируемых организаций. Государство может выпускать ценные бумаги, то есть быть эмитентом, может осуществлять профессиональную деятельность на рынке (например, Банк России - генеральный агент по распространению некоторых государственных бумаг), однако функции по регулированию рынка ценных бумаг может выполнять только государство.

В настоящее время участники рынка ценных бумаг можно разделить на следующие категории:

- 1) государство, муниципалитеты, крупнейшие национальные и международные компании. Они имеют высокий имидж, и поэтому выпуск и реализация ценных бумаг значительного труда для них не составляет, так как рынок всегда готов их принять в больших количествах;
- 2) институциональные инвесторы - различные финансово-кредитные организации, совершающие операции с ценными бумагами (банки, страховые общества, пенсионные фонды, инвестиционные компании);
- 3) индивидуальные инвесторы - различные частные лица;
- 4) профессионалы рынка ценных бумаг: профессиональных участников фондового рынка по характеру выполняемых ими функций можно разделить на следующие большие группы:
 - основная группа - операторы, осуществляющие сделки купли-продажи ценных бумаг. Они совершают эти операции на фондовых торговых площадках;
 - организаторы работы торговых площадок;
 - клиринговые организации, банки и депозитарии, осуществляющие учет взаимных обязательств и движение денежных средств и права собственности на ценные бумаги между участниками сделки;
 - регистраторы (регистраторы) - осуществляющие соответствующие записи в реестре владельцев ценных бумаг.

Охарактеризуем более подробно отдельных участников рынка ценных бумаг и ту роль, которую выполняет каждый из них. Начнем с эмитентов, поскольку они первыми выходят на рынок, предлагая к продаже собственные ценные бумаги.

Эмитенты - организации, выпускающие в обращение ценные бумаги (акции, облигации) с целью привлечения средств для развития бизнеса или под конкретный проект.

Эмитентами ценных бумаг могут выступать государство в лице центрального или местного органа власти (управления) или юридическое лицо (предприятие, учреждение, организация, компания), выпускающее (эмитирующее) ценные бумаги и несущее обязательства по ним перед владельцами ценных бумаг от своего имени и за свой счет [4,6].

Ценная бумага появляется на рынке в результате выполнения особой процедуры, называемой эмиссией. Например, эмиссия такого вида ценных бумаг, как облигации, состоит из следующих этапов:

- принятие решения о выпуске облигаций;
- подготовка и регистрация проспекта эмиссии (самый трудоемкий процесс);
- размещение облигаций среди инвесторов;
- регистрация отчета о выпуске, организация вторичного рынка.

Инвестор - юридическое (институциональные инвесторы - инвестиционные и страховые компании, банки, паевые и инвестиционные фонды) или физическое лицо (частные инвесторы), приобретающее ценные бумаги от своего имени, за свой счет, но на свой страх и риск [8].

Инвестиционная деятельность для них не является профессиональной, ибо рисковать своими деньгами может кто угодно, никакого разрешения (лицензии) для этого не нужно.

Инвесторы подразделяются на:

- индивидуальные (частные лица);
- корпоративные (предприятия, организации, учреждения и пр.);
- институциональные (коллективные).

Среди перечисленных групп инвесторов наиболее представительной и влиятельной является группа институциональных инвесторов. В качестве институциональных инвесторов могут выступать различные финансовые институты: пенсионные фонды, страховые компании, траст компании [4,6]. С одной стороны, они привлекают денежные средства своих клиентов, с другой - значительную часть привлеченных средств без ущерба интересов своих клиентов инвестируют в различные фондовые ценности.

В качестве институционального инвестора на рынке ценных бумаг могут быть компании потребительского кредита, кредитные союзы, а также многочисленные инвестиционные фонды. Инвестиционные фонды, выпуская собственные акции и продавая их населению, вкладывают средства, получаемые от продажи собственных акций, в ценные бумаги государства и других предприятий от имени фонда, т.е. формируют собственный портфель ценных бумаг [1,3,5,7]. Доход инвестиционного фонда зависит от того, насколько эффективно его управляющие формируют инвестиционный портфель и оперируют им. Доходы по акциям напрямую зависят от величины совокупного дохода инвестиционного фонда, т.е. этот доход после покрытия всех расходов фонда и убытков, связанных с инвестиционным риском, распределяется в качестве дивидендов владельцам акций инвестиционного фонда. Кроме того, на рынке ценных бумаг как профессиональные посредники могут выступать и коммерческие банки.

Различные инвестиционные институты выполняют определенные посреднические функции, предусмотренные действующим законодательством. Спектр деятельности инвестиционной компании более широк: она организует выпуск ценных бумаг и выдает гарантии по их размещению в пользу третьих лиц; вкладывает средства в ценные бумаги, приобретая их от своего имени и за свой счет. Инвестиционные компании формируют свои ресурсы только за счет собственных средств, а свои собственные ценные бумаги они размещают только среди юридических лиц. Инвестиционным компаниям запрещено продавать собственные ценные бумаги населению, но они вправе ему оказывать брокерские и консультационные услуги. Деятельность коммерческих банков в качестве профессионального посредника на рынке ценных бумаг регулируется различными законами и нормативными актами КР. Конкретный перечень услуг и операций с ценными бумагами, который осуществляет банковское учреждение, предусмотрен его уставом [7,8].

Любой инвестиционный институт может действовать на рынке ценных бумаг как профессиональный посредник только на основании лицензии, выданной ему в порядке государственной регистрации.

Регистраторы - специализированные компании, уполномоченные вести реестры акционеров, т.е. списки владельцев ценных бумаг с указанием имени (наименования) каждого акционера и количества, номинальной стоимости и категории принадлежащих ему именных ценных бумаг. Для этой категории участников рынка их деятельность является исключительной, т.е. они не вправе совмещать ее ни с какой иной на рынке ценных бумаг.

Для проведения операций купли-продажи продавец должен подготовить и направить регистратору поручение на перевод ценных бумаг в пользу покупателя. Регистратор вносит изменения в реестр акционеров, осуществляя и фиксируя, тем самым, переход права собственности.

В порядке исключения держателем реестра может быть и эмитент, но только в том случае, если количество владельцев ценных бумаг не превышает пятисот.

Реестр владельцев всех ценных бумаг одного эмитента (акционерного общества) может вести только один регистратор, при этом один регистратор может вести реестры неограниченного количества эмитентов.

В настоящее время основное количество ценных бумаг (за исключением векселей) выпущено в бездокументарной форме, т.е. ценные бумаги существуют в виде записи на счете. Соответственно ведут такие счета и учитывают права на ценные бумаги организации, имеющие специальные лицензии – депозитарии [3,4].

Чтобы ценная бумага перешла от продавца к покупателю, в депозитарий подается поручение списать эту ценную бумагу со счета продавца и зачислить на счет покупателя.

Для упрощения операций с ценными бумагами профессиональными участниками используются компании - номинальные держатели.

Номинальный держатель - профессиональный участник рынка, который является держателем ценных бумаг, принадлежащих третьим лицам, и осуществляет операции с ними по требованию владельцев. Номинальный держатель имеет у Регистратора счета на свое имя, своим же клиентам открывает счета-депо (специальный счет в депозитарии или у номинального держателя). Таким образом, брокеры, осуществляющие операции в торговой системе, переводят ценные бумаги внутри одного номинального держателя, передавая их с одного счета-депо на другой [4,6]. Благодаря этому повышается оперативность в расчетах, т.к. нет необходимости обращаться ко многим Регистраторам, а нужно всего лишь внести изменения в учетные записи номинального держателя.

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
2. Аношина Ю.Ф. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 210.
3. Гудиева Л.Р. РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 4-2 (11). С. 26-28.
4. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.
5. Миргородская Т.В. Аудит. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Миргородская. Москва, 2011. (3-е изд., перераб. и доп.)
6. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
7. Миргородская М.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АУДИТУ И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Инновационное развитие экономики. 2012. № 6 (12). С. 92-94.
8. Миргородская М.Г. ТРАНСФЕРТНЫЕ ЦЕНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОТЧЕТНОСТИ ХОЛДИНГОВ Экономические науки. 2013. № 104. С. 71-74.

Дмитренко А.В.,

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка, г. Полтава, Украина

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ УЧАСТНИКАМИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье исследований актуальный на сегодня вопрос сегментирования консолидированной финансовой отчетности. Предложено составление отчета о активах, обязательствах, доходах, затратах и финансовым результатам, которые относятся непосредственно к отчетному сегменту или распределяются на отчетный сегмент.

Ключевые слова: сегментирование, совместная деятельность, отчетность, финансовая отчетность, консолидированная финансовая отчетность.

Dmitrenko A. V.

PhD, Associate Professor, associate professor of the department of audit and auditing Technical University of Poltavsky natsionalny named Yuri Kondratyuka, g Poltava, Ukraine

PROBLEMATIC QUESTIONS SEGMENTATION TO FORMATION CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS PARTICIPANTS JOINT ACTIVITIES

Abstract

In the article of research on Actual question today segmenting consolidated financial reporting. Drawing on proposals of assets, commitment, revenues, expenses and results financial, which directly related to a reported segment or distributed on a reported segment.

Keywords: segmenting, joint activity, statements, financial statements, financial statements consolidated.

Постановка проблемы. Рыночные преобразования в Украине, глобализация бизнеса, преодоления государственных границ и развитие транснациональных компаний (далее - ТНК), процессы приватизации и реконструкции крупных предприятий, а также отраслевых комплексов привели к образованию холдинговых структур, объединений предприятий, в состав которых входят материнское и его дочерние предприятия. С юридической точки зрения, участники группы являются отдельными субъектами хозяйствования, которые ведут учет деятельности и составляют собственную отчетность. В связи с этим особую актуальность приобретает учет деятельности группы предприятий как единой экономической единицы.

Так, например, совместные предприятия (далее - СП) дополнительно могут применить учет и отчетность по правилам страны иностранного инвестора. Особенно это важно в случаях, когда последние являются ТНК, ведущих консолидированную финансовую отчетность.

Вопросами консолидации финансовых отчетов занималась многочисленное количество зарубежных и отечественных ученых, к которым следует отнести: С. М. Алиева [5], А. В. Бурлакова [6], И. А. Григоренко [7], В. М. Костюченко [8], Е. Г. Каримову [9], И. А. Кузнецова [10], А. А. Михайлову [11], Г. М. Петухова [12], А. А. Савченко [13] и многих других. Однако, с учетом изменений внесенных в украинской нормативно -правовой базы под влиянием введения в действие Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 2 (далее - НП(С)БУ 2) «Консолидированная финансовая отчетность» вопросы составления консолидированной финансовой отчетности приобрели особую актуальность. На сегодня остается недостаточно исследованным вопрос сегментирования при осуществлении совместной деятельности (далее - СД) и способы раскрытия информации по сегментам при формировании консолидированной финансовой отчетности участниками СД.

Сегментирование консолидированной финансовой отчетности участниками совместной деятельности. В отличие от предыдущего положения (стандарта) бухгалтерского учета 20 «Консолидированная финансовая отчетность» новые правила консолидации отчетности позволяют материнскому предприятию не подавать консолидированную отчетность в случае если оно не является эмитентом ценных бумаг или если его материнское предприятие подает консолидированную отчетность являющейся общедоступной.

Согласно НП (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [2] консолидированная финансовая отчетность содержит:

- Консолидированный баланс (Отчет о финансовом состоянии) (форма № 1- к);
- Консолидированный отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) (форма № 2- к);
- Консолидированный отчет о движении денежных средств (прямым методом) (форма № 3- К);
- Консолидированный отчет о движении денежных средств (по косвенным методом) (форма № 3- кн);
- Консолидированный отчет о собственном капитале (форма № 4- к);
- Примечания к годовой финансовой отчетности (форма № 5);
- Приложение к примечаниям к годовой финансовой отчетности «Информация по сегментам» (форма № 6).

По сравнению с НП (С) БУ 1 Международные стандарты финансовой отчетности (далее - МСФО) предусматривают следующий состав форм консолидированной финансовой отчетности [1]:

- Консолидированный отчет о финансовом положении;
- Консолидированный отчет о совокупных доходах;
- Консолидированный отчет о движении денежных средств;
- Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале;
- Примечания, содержащие краткое изложение основных принципов учетной политики и другие примечания.

С вышерассмотренного перечня состав консолидированной финансовой отчетности наблюдаем максимальное приближение состав таких форм с требованиями международных стандартов. Но, консолидированная финансовая отчетность, которая составляется по национальным стандартам, имеет регламентированные формы, которые ничем не отличаются от классической отчетности. Консолидированная финансовая отчетность, подготовленная по международным стандартам, не имеет четко регламентированной формы. В свою очередь МСФО 1 «Подача финансовой отчетности» предусматривает перечень минимальных статей, которые должны быть в отчетах.

Итак, для детального раскрытия информации относительно определенных цифр при составлении консолидированной финансовой отчетности СП и при определении консолидированной сумм необходимо предоставлять пользователям проследить внутригрупповые обороты между участниками СП и объектом инвестирования, а также возможность понять алгоритмы расчета неконтролируемой доли и подсчета консолидированных сумм соответствующих статей. Внутригрупповые операции могут создавать нереалистичной картину активности группы компаний, ее продаж, расчетов, запасов, финансовых результатов, так консолидированная отчетность представляет объективную картину операций и финансового состояния единой экономической единицы, не заменяя отдельных финансовых отчетов предприятий группы, поскольку при консолидации не учитываются операции между членами группы.

Таким образом, методика консолидации отчетности достаточно сложная, но вместе с тем она должна быть логичной и оправданной, поскольку вытекает из экономической сущности бизнеса и роли отчетности как информационной базы для принятия решений. Методика расчета показателей для формирования отчетности предприятий предусматривает не только возведение отчетных показателей, но и применение специальных учетных процедур. Данные процедуры заключаются в использовании специальных расчетов, условных исключений и поправок. Расчетный характер составления консолидированной финансовой отчетности приводит к усложнению работы бухгалтера и повышает вероятность допущения ошибок. Однако необходимо отметить, что корректировки, которые осуществляются в процессе консолидации, не влияют на отдельную финансовую отчетность как материнского, так и дочерних предприятий.

Информация по сегментам позволяет пользователям финансовой отчетности:

- лучше понимать результаты деятельности предприятия в прошлом;
- лучше оценить риски и прибыльность предприятий;
- делать более информационно обоснованные суждения о предприятии в целом.

В случае подписания договора о СД без создания юридического лица (договор простого товарищества) не предвидится создания юридического лица. Работники заключают трудовой договор с организацией - работодателем или индивидуальным предпринимателем. В Украине обычно это договор между юридическими лицами. Итак, с бухгалтерской точки зрения ответственность за формирование консолидированной финансовой отчетности участниками СД по договору СД лежит на самом предприятии, как правило, осуществляющее ведение бухгалтерского учета - операторе СД.

Поскольку именно такое предприятие формирует для участников СД финансовую отчетность по двум консолидированными формами: Баланс (Отчет о финансовом состоянии) и Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) и по своей хозяйственной деятельности, которая включает уставную и совместной деятельности составляет полный пакет годовой консолидированной финансовой отчетности. Поэтому, вопрос сегментирования при осуществлении СД и способы раскрытия информации по сегментам при формировании консолидированной финансовой отчетности является актуальным для участников СД как с созданием юридического лица, так и без образования юридического лица.

Требованиями П(С)БУ 29 предусмотрено формирование информации в бухгалтерском учете по хозяйственным и географическим сегментам, которые определяются предприятием на основе его организационной структуры [3]. Если рассматривать это требование в аспекте консолидированной группы предприятий, можно убедиться в необходимости ведения отдельного консолидированного учета с целью обеспечения информацией для составления консолидированной финансовой отчетности, в том числе в разрезе отчетных сегментов.

Для определения сегментов анализируется структура предприятия, внутрихозяйственная отчетность, а также действующая система учета затрат на производство продукции (работ, услуг). Есть подтверждается мнение о том, что выделение как центров

ответственности, так и сегментов является внутренним делом предприятия и проводится с учетом специфики его структуры и деятельности. Выделение хозяйственного или географического сегмента зависит от отрасли и вида деятельности предприятия.

В зависимости от сущности рисков и периметра консолидации (состав консолидированной группы предприятий) географические сегменты делятся на два вида:

1. Географический производственный сегмент - по месту расположения производства продукции (работ, услуг) консолидированной группы предприятий.

2. Географический сбытовой сегмент - по месту расположения основных рынков сбыта и покупателей продукции (товаров, работ, услуг) консолидированной группы предприятий.

Основой для выделения географического сегмента может выступать деятельность, которая ведется в отдельной области (областях) Украины, в отдельной зарубежной стране, в нескольких зарубежных странах, в постоянных региональных группировки стран. Материнская компания самостоятельно определяет степень детализации географических регионов, исходя из необходимости раскрытия существенной информации.

При объединении географических сегментов учитываются особенности региональных экономических и геополитических условий.

Хозяйственный сегмент или географический сегмент определяется отчетным, если большая часть его дохода создается от продажи продукции (товаров, работ, услуг) внешним покупателям и одновременно показатели его деятельности соответствуют одному из следующих критериев:

- доход по данным сегментом консолидированной группы предприятий от реализации продукции (товаров, работ, услуг) внешним покупателям и по внутригрупповым расчетам составляет не менее 10 % совокупного дохода от продажи внешним покупателям и по внутригрупповым расчетам по всем сегментам определенного вида (хозяйственным или географическим);

- финансовый результат по данным сегментом составляет не менее 10 % суммарного финансового результата по всем сегментам определенного вида (хозяйственным или географическим);

- балансовая стоимость активов за данным сегментом консолидированной группы предприятий составляет не менее 10 % совокупной балансовой стоимости активов по всем сегментам определенного вида (хозяйственным или географическим).

Если в отчетном году по консолидированной группе предприятий определены новые отчетные сегменты, которые возникают вследствие изменения (расширения) хозяйственной деятельности, то по этим отчетным сегментам приводятся соответствующие сравнительные показатели за предыдущий отчетный период или предоставляется обоснованное объяснение причин невозможности достоверного определения показателей.

Согласно Методическим рекомендациям оператор СД представляет всем участникам отдельный баланс и соответствующие формы финансовой отчетности СД [4]. Оператор СД, который ведет учет по СД, предоставляет Баланс (Отчет о финансовом состоянии) и Отчет о финансовых результатах (Отчет о совокупном доходе) за СД каждому из участников СД, которые к показателям своих отчетов должны добавлять соответствующие своей доли в СД все активы, пассивы, доходы и расходы. Такой подход к составлению отчетов участников СД напоминает консолидацию отчетов, обеспечивает достоверную информацию о каждом участнике СД.

Итак, с целью предоставления пользователям полной информации о деятельности СП и предприятия, осуществляющего СД по договору о СД, по мнению автора статьи, необходимо, кроме общей финансовой отчетности составлять финансовую отчетность по сегментам с раскрытием доходов, расходов, финансовых результатов, обязательств и активов (среди других статей) по основным видам деятельности и географическим регионам за каждым отчетным сегментом.

Поскольку каждый участник СД добавляет к своим показателям соответствующие своей доли в СД все активы, пассивы, доходы и расходы, то, по нашему мнению, будет лишним составления формы № 6 «Информация по сегментам» оператором СД и представление ее каждому участнику СД вместе с балансом (Отчетом о финансовом состоянии) и отчетом о финансовых результатах (Отчетом о совокупном доходе) в отношении тех активов, обязательств, доходов, расходов и финансовых результатов, относящихся непосредственно к отчетному сегменту или распределяются на отчетный сегмент. Достаточным будет подать отдельный отчет, содержащий информацию по следующим показателям по каждому отчетному сегменту. В результате получения этих данных от оператора СД каждому участнику СД рекомендуется включать такие активы, обязательства, доходы и расходы, прибыли (убытки) по каждому сегменту в форму № 6 «Информация по сегментам», которая входит в состав годовой консолидированной финансовой отчетности участника СД.

Предлагается следующая форма отчета об активах, обязательствах, доходах, расходах и финансовых результатах, относящихся непосредственно к отчетному сегменту или распределяются на отчетный сегмент - Отчет о деятельности _____ сегмента за _____ год (авторское название).

Пример. По договору о СД, подписанного между двумя предприятия (договор простого товарищества) по которому доля каждого участника соответственно составляет 40 % и 60 %, до отчетного сегмента относятся:

- активы, совместно контролируются - 15500000 грн.;
- обязательства, возникшие в ходе осуществления СД - 6800000 грн.;
- расходы, понесенные при осуществлении СД - 4600000 грн.;
- доходы, полученные от осуществления СД - 5200000 грн.;
- прибыль, полученная от осуществления СД - 600000 грн.

Предложим распределение таких активов, обязательств, доходов, расходов и результата деятельности за отчетным сегментом между участниками договора о СД.

Показатели отчетного сегмента	Участник А (40 %)	Участник Б (60 %)	Всего, тыс. грн.
Совместноконтролируемые активы	6200	9300	15500
Обязательства, возникшие во время осуществления СД	2720	4080	6800
Расходы, понесенные при осуществлении СД	1840	2760	4600
Доходы полученные при осуществлении СД	2080	3120	5200
Прибыль (убыток) от осуществления СД	240	360	600

Учетной политикой консолидированной группы предприятий определяются виды сегментов, приоритетный вид сегмента, принципы ценообразования во внутригрупповых расчетах. Если материнское предприятие, которое должно составлять консолидированную финансовую отчетность, принимает решение о раскрытии информации по сегментам по показателям консолидированной финансовой отчетности, то оно согласовывает с дочерними предприятиями, показатели которые включаются в консолидированную финансовую отчетность, учетную политику по формированию отчетных сегментов и определение приоритетного вида сегмента. Если показатели дочернего предприятия не включаются в консолидированную финансовую отчетность, то такие показатели включаются в нераспределенные статьи.

Итак, недостатком отечественного П(С)БУ 29 является то, что в нем не определяется понятие «организационная структура» и в результате информация, представленная в отчетности по сегментам, не формирует целостной картины о внутренней структуре предприятия.

Также нужно конкретизировать его требования по консолидированной группе предприятий - экономического объединения юридически самостоятельных субъектов хозяйствования.

Выводы. В условиях сегментирования консолидированной финансовой отчетности участниками СД, предлагается составления отчета об активах, обязательствах, доходах, расходах и финансовых результатах, относящихся непосредственно к отчетному сегменту или распределяются на отчетный сегмент - Отчет о деятельности _____ сегмента за _____ год (авторское название). В результате получения этих данных от оператора СД каждому участнику СД рекомендуется включать такие активы, обязательства, доходы и расходы, прибыли (убытки) по каждому сегменту в форму № 6 «Информация по сегментам», которая входит в состав годовой консолидированной финансовой отчетности участника СД.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности 1 (МСБУ 1) «Представление финансовой отчетности» введен в действие 01.01. 2012г. // www.Minfin.gov.ua.
2. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Утверждено приказом Министерства финансов Украины от 7 февраля 2013 № 73. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 28 февраля 2013 за № 336 / 22868 // http://buhgalter911.com/Res/Blanks/FinOchet/fin_zvit_npsbo1.aspx.
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 29 «Финансовая отчетность по сегментам» (с изменениями и дополнениями) // www.rada.gov.ua.
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету совместной деятельности без создания юридического лица: утв. приказом Министерства финансов Украины от 30 декабря 2011 года № 1873 // www.rada.gov.ua.
5. Алиев С. М. Формирование консолидированной финансовой отчетности холдингов в согласовании с международными стандартами финансовой отчетности: автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / С. М. Алиев. - Москва, 2011. - 23 с.
6. Бурлакова О.В. Методология консолидированного учета в корпоративных группах Российской Федерации: автореф. дис ... док. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / В. Бурлакова. - Оренбург, 2008. - 24 с.
7. Григоренко И. А. Формирование консолидированной отчетности по международным стандартам: автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / И. А. Григоренко. - Орел, 2009. - 24 с.
8. Костюченко В. М. Учет и анализ деятельности группы предприятий, как единой экономической единицы: монография / В. М. Костюченко; МОН Украины, Международный ин-т менеджмента (МИМ -Киев). - К.: Центр учебной литературы, 2007. - 504 с.
9. Каримова Э. Р. Формирование консолидированной финансовой отчетности российских групп компаний по МСФО: автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Э. Р. Каримова. - Казань, 2006. - 21 с.
10. Кузнецов И. А. Учетно - методическое обеспечение процедур составления организациями консолидированной финансовой отчетности в условиях применения МСФО: автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / И. А. Кузнецов. - Ростов - на -Дону, 2006. - 21 с.
11. Михайлова О. А. Формирование консолидированной финансовой Отчетность в условиях перехода на МСФО: автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А. А. Михайлова. - Оренбург, 2007. - 26 с.
12. Петухов Г. Н. Методическое развитие консолидированной финансовой отчетности корпоративных объединений : автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Г. Н. Петухов. - Йошкар - Ола, 2009. - 23 с.
13. Савченко А. А. Аналитические процедуры оценки консолидированной отчетности: автореф. дис ... канд. эк. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / А. А. Савченко. - Новосибирск, 2009. - 22 с.

Защитина Е.К.¹, Корсаков М.Н.²

¹Аспирант; ²кандидат экономических наук, доцент, Южный федеральный университет

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

В данной статье рассматривается тот факт, что эффективное управления персоналом способно повысить конкурентоспособность предприятия. Для доказательства этого приводятся статистические данные по оценке конкурентоспособности и отслеживается тенденция по превращению "кадров" в "человеческий потенциал". В связи с этим авторы статьи обращают внимание на конкурентоспособность самого персонала и те ключевые мероприятия, которые необходимо использовать для эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, конкурентоспособность, эффективное управление

Zashchitina E.K.¹, Korsakov M.N.²

¹Postgraduate student, ²Candidate of Science in Economic, associate professor, Southern Federal University

THE FACTORS INCREASING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES: EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract

This article discusses the fact that management is able to increase competitiveness of the enterprise. To prove this statistical assessment data competitiveness provides and a tendency to transform the "frame" in the "human potential" is tracked by authors. In this regard, the authors pay attention to the competitiveness of the staff and the key actions that should be used for effective personnel management..

Keywords: the staff, competitiveness, effective management

Наиболее обсуждаемым в отечественной и зарубежной экономике является вопрос о понятии, составе, способах и факторах повышения конкурентоспособности предприятия. Ведь повышая уровень конкурентоспособности отдельного предприятия, можно повысить уровень конкурентоспособности страны в целом. На настоящий момент согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности 2013-2014 Российская Федерация находится на 64 месте из 148[3]. Несмотря на то, что Российская экономика балансирует на грани рецессии, её макроэкономические показатели, а также показатели, связанные с трудовыми ресурсами позволяют выгодно отличаться от показателей других стран. Среди этих показателей особо выделяются: высокая распространенность высшего образования (49 место из 188), уровень развития человеческого потенциала (55 место из 186).

Не случайно среди основных факторов конкурентоспособности организации многие исследователи выделяют именно качество управления и использования персонала. Так, например, в США, Франции, Германии, Финляндии, Великобритании, Италии и Сингапуре человеческий ресурс используется более чем на 70%, в Испании, Австралии, Чехии, Канаде и Японии данный показатель достигает уровня не более чем 50%, а Россия вместе с Монголией, Украиной и Польшей попала в группу с низким показателем, составляющим примерно 25% использования человеческого ресурса [1].

Согласно этому, можно сделать вывод, что одним из способов повышения конкурентоспособности предприятия, является эффективное управление персоналом. К главной задаче подобного управления можно отнести обеспечение четкого выполнения сотрудниками предприятия задач и функций, которые ставятся согласно целям организации. Для того, чтобы это выполнить, на предприятии должна быть сформулирована кадровая политика, определяющая стратегию кадровой работы, принцип подбора, расстановки и развития персонала. В современных рыночных отношениях, когда человеческий капитал становится одним из основных конкурентных преимуществ компании, хорошо подобранный трудовой коллектив является основной задачей руководителя.

Прежде чем рассматривать этапы эффективного управления персоналом, необходимо определить, что же такое конкурентоспособность предприятия. Под конкурентоспособностью организации понимается её возможность достигать поставленных целей, а также реальная и потенциальная способность проектировать, изготавливать и продавать товары, которые по определенным аспектам для потребителей привлекательнее товаров конкурентов. В свою очередь, необходимо различать реальную и потенциальную конкурентоспособность. К реальной конкурентоспособности относится рыночная доля, которую предприятие занимает в сравнении со своими конкурентами, потенциальная же конкурентоспособность определяется как способность предприятия динамично развиваться и увеличивать эту долю рынка.

Повышению конкурентоспособности предприятия во многом способствует эффективное управление персоналом, так как именно от него зависит все, что связано с товаром: от предшествующих этапу производства действий организации до последующих моментов, связанных с продажей и сопровождением товара.

Суть управления персоналом это добыча человеческого ресурса на рынке труда, и как следствие, верное использование знаний персонала, его стимулирование, мотивация и развитие. Иными словами, для повышения конкурентоспособности организации в целом, необходимо первоначально достичь конкурентоспособности самого персонала. Для того, чтобы достичь наивысших результатов, необходимо повышать эксклюзивную конкурентоспособность персонала, то есть способствовать такому развитию личностного потенциала работника, который соответствует высокому уровню качества труда и приносит наибольшую выгоду организации [2]

В свою очередь, не стоит забывать и о внутренней конкурентоспособности персонала. Внутренняя конкурентоспособность создает условия для установления наиболее приближенного соответствия между желаниями и предпочтениями работодателя и накоплением человеческого капитала у работника. В связи с этим происходит расширение возможностей работника и повышение эффективности труда за счет перемены труда в пределах рабочего места и за его пределами.

Стратегия развития персонала представляет собой особый набор направлений по инвестированию в человеческий капитал и заключается в обеспечении конкурентного преимущества организации путем повышения конкурентоспособности персонала и обеспечения ему профессионального роста и развития.

Методы, используемые в российских компаниях, для управления персоналом можно объединить в три группы:

1. качественные (библиографический, описательный, интервьюирование, метод критических случаев);
2. количественные (балльный, с использованием коэффициентов);
3. комбинированные (анкетирование, шкалы графического рейтинга, тестирование).

При использовании подобных методов есть недостатки, которых необходимо избегать. Среди них: акцентирование внимания на отдельном работнике, ориентация на прошлое без учета долгосрочных перспектив.

Помимо учетных методов, в рамках деятельности по управлению персоналом, необходимо проводить мероприятия по обучению персонала, а также использовать рычаги мотивации. Важно не только контролировать сотрудников, но и побуждать их к деятельности и помогать им, что будет способствовать созданию условий для наиболее полной реализации их профессиональных навыков и компетенций и формированию желания трудиться качественно и продуктивно.

Для того, чтобы организация смогла работать эффективно, кадровые службы должны проводить мероприятия по:

- формулированию и доведению до каждого работника миссии и стратегии организации;
- созданию организационной структуры, соответствующей целям предприятия;
- внедрению прогрессивной системы управления человеческими ресурсами.

Каждая организация стремится к усовершенствованию и оптимизации системы управления персоналом, поэтому с каждым годом она должна развиваться и включать новые направления по совершенствованию человеческого потенциала компании. К таким направлениям можно отнести следующие действия по работе с персоналом [4]:

1. планирование;
2. управление и учет;
3. оценка и обучение;
4. мотивация и социальное развитие;
5. правовое и информационное обеспечение;
6. обеспечение условий труда;
7. линейное руководство;
8. создание социально-комфортных отношений и проверка психологической совместимости.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что эффективное управление персоналом представляет собой комплекс экономических, организационных и социально-психологических мер по обеспечению трудовой деятельности. и как следствие - конкурентоспособности предприятия. Управление персоналом в этом случае рассматривается не только как последовательность действий, но и как система, представляющая совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и внешней средой элементов.

Среди одной из важных функций управления персоналом можно выделить его оценку, которая позволяет связывать воедино все элементы системы управления персоналом, к которым можно отнести планирование потребности в персонале, отбор, адаптация, стимулирование труда, развитие способностей и планирование карьеры. В свою очередь результаты оценки персонала представляют собой информационную кадровую базу всей организации.

Те меры, которые на настоящий момент применяются в организациях для повышения их эффективности, позволяют смело сказать, что сотрудники рассматриваются на предприятии не как "кадры", а как "человеческий ресурс", ценность которого с каждым годом возрастает и играет ключевую роль не только в краткосрочном, но и долгосрочном развитии предприятия и оценке его конкурентоспособности.

Литература

1. Никифорова Л. Анализируйте текучесть персонала, и вы много узнаете о компании // Кадровое дело. - 2010. -- №2. - С.25.
2. Сотникова С.И., Маслов Е.В., Глазырин С.Ю. Управление конкурентоспособностью персонала: Монография. – Новосибирск : НГУЭУ, 2006. – С. 28–33.
3. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219> (дата обращения 04.03.2014)
4. HR-NEWS.INFO // Функции системы управления персоналом // 28.01.2013 [Электронный ресурс] Режим доступа - <http://hr-news.info/funkcii-sistemy-upravleniya-personalom/> (дата обращения 04.03.2014)

БАЛАНСИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН МЕТОДОМ ЭТАЛОННОЙ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация

До сих пор в теории заинтересованных сторон не дано концептуальное определение того, как соотносить конкурирующие интересы различных сторон. В настоящей работе рассматривается наиболее перспективный с точки зрения автора вариант решения данной проблемы – применение метода эталонной динамики показателей.

Ключевые слова: теория заинтересованных сторон, стейкхолдеры, согласование интересов, эталонная динамика показателей, динамические нормативы.

Ionov S.A.

Postgraduate student, Izhevsk State Technical University

BALANCING STAKEHOLDER INTERESTS THROUGH METHOD OF STANDARD DYNAMICS OF INDICATORS

Abstract

So far in the theory of party in interest there is no concept definition of how to correlate competing interests of different sides. This article deals with the most available, from the author's point of view, way of solving this problem, i.e. the use of standard dynamics indicators method.

Keywords: theory of party in interest, stakeholders, interests agreement, standard dynamics indicators, dynamic measurement data.

Сегодняшние реалии бизнеса таковы, что капиталом владеют одни, управляют другие. Владельцы капитала (акционеры) нанимают менеджеров, чтобы те эффективно управляли им. Их деятельность должна быть направлена на увеличение благосостояния акционеров (дивиденды, рост рыночной стоимости бизнеса). Тем не менее, на практике усилия менеджеров далеко не всегда направлены на удовлетворение потребностей акционеров.

Интересы могут не совпадать даже тогда, когда и акционеры, и менеджеры хотят одного и того же. Например, рост объемов продаж, на первый взгляд, выгоден и тем и другим. Но, менеджеру он важен как показатель размера управляемого им бизнеса: чем больше размер бизнеса, тем выше его социальный статус, финансовые возможности, характеристика его профессиональной квалификации и т.д. Поэтому менеджер всячески будет стремиться к росту объемов продаж, невзирая на расходы. Иногда расходы, связанные со стимулированием продаж настолько высоки, что превышает получаемые выгоды. Акционера же рост продаж интересует с точки зрения роста возможной прибыли и, как следствие, дивидендов. Видим, что даже при совпадающих, на первый взгляд, интересах акционеров и менеджеров требуется их согласование. Что же говорить о ситуации, когда интересы акционеров и менеджеров конкурируют между собой. Например, вопрос о выплате дивидендов. Акционеры мечтают о высоких дивидендах, менеджеры, наоборот, стремятся минимизировать их размер, чтобы больше финансовых ресурсов осталось в распоряжении предприятия.

Поэтому нужен инструмент, который, во-первых, соответствовал бы балансу интересов, во-вторых, позволял бы собственникам контролировать и оценивать действия менеджеров. Данный инструмент должен отвечать не только интересам собственников, но и обеспечивать достаточную самостоятельность менеджеров и создавать условия для их инициативы.

Существующие способы согласования интересов (например, опционные программы) на самом деле еще больше усугубляют проблему. В этом вопросе мы солидарны с мнением авторитетного инвестора Уоррена Баффета [1]. Поясним это. В практике корпоративного управления проблема согласования интересов, как правило, решается с помощью опционов на покупку акций управляемых менеджерами компаний. Чем выше рыночная цена акций на момент исполнения опциона, тем большую прибыль получают от реализации права покупки менеджеры. Считается, что тем самым управленцы и собственники помещаются в одну финансовую лодку. Однако в реальности эти лодки сильно разнятся. Для увеличения доходов корпорации менеджеры придерживаются принципа «получаешь больше, если вкладываешь больше». То есть для этого не надо прилагать каких-то экстраординарных усилий, достаточно просто увеличить капитал. Легче всего это сделать за счет нераспределенной прибыли: чем больше прибыли предприятия остается нераспределенной, тем больше прирост капитала и, следовательно, прибыли. Уместно заметить, что нераспределенная прибыль – это доход корпорации, не поступающий в карман собственника. Получается, что менеджер предприятия работает тем успешнее, чем больше он залезает в карман владельца. В этом случае управляющие выигрывают в стоимости опциона за счет нераспределенной прибыли, а не потому, что так хорошо распоряжаются капиталом, находящимся в их руках. Менеджер получит существенную прибавку к жалованию за счет акционера, просто удерживая большую часть прибыли собственника, причем, как правило, независимо от результативности своей деятельности. На основании изложенного, можно сказать, что согласование интересов руководства и акционеров корпораций путем предоставления фондовых опционов неявно усиливает разделение интересов.

Как решается сложная проблема согласования несовпадающих интересов, оценивается степень их сбалансированности и результативность работы менеджмента показано в работах [2,3,4,5,6]. Противоречивые интересы заинтересованных сторон могут быть соподчинены в динамике. Например, менеджеры, также как и акционеры предприятия, хотят роста объема продаж. Однако для первых выручка – это размер фирмы, соответственно его статус, престиж фирмы, более высокое жалование, квалификация персонала, финансовые возможности. Поэтому менеджеры любой ценой будут увеличивать продажи, невзирая на затраты. Для вторых – это источник прибыли, откуда выплачиваются дивиденды. Поэтому помимо выручки, владельцы бизнеса будут обращать внимание и на затраты. Следовательно, акционеры могут ставить задачу менеджерам следующим образом: обеспечение роста выручки при одновременном более высоком росте прибыли и т.д. То есть в динамике несовпадающие интересы акционеров и менеджеров упорядочиваются: менеджеры могут делать все что захотят, если выполнят требования акционеров, выраженные эталонной динамикой показателей:

$\begin{cases} 1 < Темп(Ч) < Темп(СА) < Темп(ВР) < Темп(П) < Темп(ЧП) \\ 1 \leq Темп(Д) \end{cases},$				(1)
где	$Темп(a)$	–	темп роста показателя a ;	
	$Ч$	–	численность работающих;	
	$СА$	–	сумма совокупных активов;	
	$ВР$	–	выручка от реализации продукции;	
	$П$	–	прибыль до налогообложения;	
	$ЧП$	–	прибыль после выплаты процентов и налогов;	
	$Д$	–	сумма выплаченных дивидендов.	

Проблема согласования интересов заинтересованных сторон не ограничивается интересами акционеров и менеджеров, необходимо учитывать интересы других стейкхолдеров – государства, персонала предприятия, кредиторов, потребителей, поставщиков и т.п. Понятно, что согласовать и оценить сбалансированность такого многообразия несовпадающих интересов чрезвычайно сложно, скажем больше: в рамках традиционных подходов сделать это практически невозможно. Даже основоположники теории заинтересованных сторон признают этот факт [7]. Нельзя сказать, что попытки решить эту проблему не предпринимаются: сбалансированная система показателей, призма эффективности, др. так или иначе касаются этого вопроса, но однозначного решения не получено.

Стейкхолдеры – это все лица или группы лиц, которые влияют на деятельность компании, а также все лица или группы лиц, на которых влияет деятельность компании. Относительная власть различных групп влияния является ключевым моментом при оценке их значения, и организации часто ранжируют их по отношению друг к другу, создавая иерархию относительной важности. Однако разделение стейкхолдеров на приоритетных и непериприоритетных приведет к недовольству тех, кто отнесен ко второй категории. Они будут оказывать давление на фирму, создавая тем самым препятствия дальнейшему ее развитию, в чем не заинтересована ни одна из групп стейкхолдеров. Необходимо балансировать их интересы.

Существует серьезная проблема: как согласовать неоднородные и несовпадающие интересы стейкхолдеров, чтобы давление с их стороны было минимальным.

Существующие приемы решения проблемы согласования интересов решают ее лишь частично, не позволяют упорядочить интересы различных заинтересованных групп относительно друг друга, не дают итоговой оценки результативности фирмы и эффективности менеджмента в контексте соблюдения баланса интересов, не выявляют перекосы в балансе интересов, поэтому требуются отличный от существующих подход к согласованию интересов стейкхолдеров.

В качестве инструментария, который может соотнести такие разнородные и конкурирующие интересы различных субъектов рынка, мы предлагаем использовать эталонную динамику показателей (1), которая соответствует сбалансированности интересов акционеров и менеджеров фирмы. Необходимо добавить в нее эталонное упорядочение показателей, выражающих интересы кредиторов, государства, работников, потребителей, поставщиков, общественности, что будет являться предметом наших дальнейших исследований. Тем не менее, мы уверены – такое упорядочение возможно, что и подтверждает представленный вариант эталонной динамики.

Литература

1. Баффет У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффет; сост., авт. предисл. Лоренс Каннигем; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
2. Тонких А.С., Ионов А.В. Управление стоимостью бизнеса на основе баланса интересов // Вестник Финансового университета. – 2009. - № 3. – С. 50-56.
3. Тонких А.С. Экономические интересы акционеров: формы проявления и правила оценки (Препринт). – Екатеринбург-Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2004. – 28 с.
4. Тонких А.С., Ионов А.В. Соблюдение баланса интересов как ключевой фактор роста рыночной стоимости предприятия // Корпоративные финансы (Ejournal of Corporate Finance). – 2009. - № 3. – С. 36-43.
5. Тонких А.С., Тонких С.А. Соблюдение баланса интересов в российских корпорациях // Аудит и финансовый анализ. – 2007. - № 1. – С. 329-389.
6. Тонких А.С., Ионов А.В., Ионов С.А. Методический инструментарий повышения рыночной стоимости фирмы и достижения баланса интересов // Аудит и финансовый анализ. – 2013. - № 2. – С. 280-319.
7. Freeman R. Edward Strategic Management: A stakeholder approach — Boston: Pitman, 1984.

Ираева Н.Г.¹, Калимуллина Э.Р.²

¹Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и банковское дело» Уфимский государственный университет экономики и сервиса; ² кандидат социологических наук, доцент кафедры «Финансы и банковское дело» Уфимский государственный университет экономики и сервиса

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АННОТАЦИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются методы финансовой устойчивости предприятия, а так же анализируется и оценивается насколько предприятие готово к погашению своих долгов, насколько оно является независимым с финансовой стороны, увеличивается или уменьшается уровень этой независимости, отвечает ли состояние активов и пассивов предприятия целям его хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, оборотные средства, заемные средства, ликвидность, собственный капитал.

Iraeva N.G.¹, Kalimullina E.R.²

¹PhD in Economics, ²PhD in Sociology, Ufa State University of Economics and Service

METHODS SUMMARY FINANCIAL STABILITY OF COMPANIES

Abstract

The article considers the methods of the enterprise financial stability, as well as analyzed and evaluated how the company is prepared to repay their debts to the extent it is independent from the financial side, increases or decreases the level of independence of whether the condition of the assets and liabilities of the purposes of his economic activity.

Keywords: The financial stability, working capital, credit, liquidity, equity.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Финансовое положение предприятия считается устойчивым, если оно покрывает собственными средствами не менее 50% финансовых ресурсов, необходимых для осуществления нормальной хозяйственной деятельности, эффективно использует финансовые ресурсы, соблюдает финансовую, кредитную и расчетную дисциплину, иными словами, является платежеспособным. Финансовое положение определяется на основе анализа ликвидности и платежеспособности, а также оценки финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость обусловлена, как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так результатами его функционирования, активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Финансовая устойчивость – характеристика, свидетельствующая о стабильном превышении доходов над расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. Финансовая устойчивость – это стабильность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе. При оценке финансовой

устойчивости предприятия не существует каких-либо нормированных подходов. Владельцы предприятий, менеджеры, финансисты сами определяют критерии анализа финансовой устойчивости предприятия в зависимости от преследуемых целей.

На наш взгляд, можно выделить основной метод, который используется в мировой и отечественной практике:

- Метод оценки финансовой устойчивости предприятия. С помощью использования абсолютных показателей метод основывается на расчете показателей, которые с точки зрения данного метода наиболее полно характеризуют финансовую устойчивость предприятия.

При данном методе используются более широкие показатели, которые разделены на три группы:

1. Показатели, характеризующие состояние оборотных средств: коэффициент маневренности; коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками.

2. Показатели, характеризующие состояние основных средств: индекс постоянного актива; коэффициент реализации стоимости имущества; коэффициент износа.

3. Показатели, характеризующие структуру капитала или финансовых результатов, коэффициент автономии; коэффициент соотношения собственных и заемных средств; коэффициент долгосрочных привлеченных заемных средств.

Финансовая устойчивость фирмы характеризует ее финансовое положение с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы. Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства высока, предприятие финансово несостоятельно.

Высшей формой устойчивости предприятия является его способность развиваться в условиях внутренней и внешней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным.

На устойчивость предприятия оказывают влияние различные факторы: положение предприятия на товарном рынке; уровень привлекательности отрасли в бизнесе; финансово-производственный потенциал предприятия; степень финансовой независимости; уровень деловой активности; эффективность финансово-хозяйственных операций и др.

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости предприятия дает возможность оценить, насколько предприятие готово к погашению своих долгов и ответить на вопрос, насколько оно является независимым с финансовой стороны, увеличивается или уменьшается уровень этой независимости, отвечает ли состояние активов и пассивов предприятия целям его хозяйственной деятельности.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — М.: Финансы и статистика. — 2010. — 65с.
2. Финансовое управление фирмой / под ред. В.И. Терехина — Х.: Экономика, 2011.

Коврижных Р.П.¹, Субботина И.А.²

¹Студент; ²кандидат исторических наук, старший преподаватель, Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева

К ВОПРОСУ О РЕФОРМИРОВАНИИ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ РФ.

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению вопроса реформирования судебной системы Российской Федерации с целью создания полноценной и комплексной картины современной политической системы государства.

Ключевые слова: судебная власть, Верховный суд, Высший арбитражный суд, законопроект.

Kovrizhnyh R.P.¹, Subbotina I.A.²

¹Student; ²PhD in History, senior lecturer, Arzamas Polytechnic Institute (branch) of Nizhny Novgorod State Technical University of R.E.Alekseev

ABOUT JUDICIARY REFORMING IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract

The article considers an issue of judiciary REFORMING IN Russian Federation in order to create full image of current state political system.

Keywords: judiciary, Supreme Court, Superior Court of Arbitration, bill.

Современное развитие демократии в России дает возможность говорить о ее динамическом совершенствовании. 12 ноября профильным комитетом Госдумы по конституционному законодательству была одобрена законодательная инициатива Президента РФ об объединении Верховного и Высшего арбитражного судов. Пройдя все необходимые этапы, закон был подписан в начале февраля 2014 года и опубликован текст Конституции РФ с современными поправками. Сложная процедура внесения изменений и дополнений в Конституцию, а также весьма небольшое их количество за двадцатилетний период практической реализации конституционных норм, несомненно, подчеркивает ее свойство стабильности. Но вопрос о реформировании судебной системы является весьма актуальным, поскольку вызывает противоречивые мнения юристов и политологов.

Конституция РФ, вводя в 1993 году разделение судебной власти на три направления (конституционные (уставные), общей юрисдикции и арбитражные), преследовала цель разделения подсудности дел, систематизации процесса судопроизводства. Причиной, побудившей президента воспользоваться правом законодательной инициативы, и потребовать принять законопроект об объединении инстанций, возглавляющих системы арбитражных судов и судов общей юрисдикции было снижение количества дел в арбитражных судах, но рост процента отмен их решений [1]. Однако более трети россиян считают причиной инициативы Владимира Путина по объединению Верховного и Высшего арбитражного судов РФ стремление президента повысить контроль за судебной системой и добиться роста эффективности ее работы.

Согласно исследованию социологов "Левада-Центра", которое проводилось 15-18 ноября в 130 населенных пунктах 45 регионов РФ, 51% опрошенных затруднился ответить на вопрос по своему отношению к предложению создать единый суд. При этом число респондентов, имеющих "скорее положительную" и "скорее отрицательную" точку зрения к данной инициативе Владимира Путина разделилось поровну — по 20%.

"Целиком положительное" мнение в связи с объединением ВС и ВАС РФ имеют 6% россиян, а 5% опрошенных высказывают резко отрицательное отношение [2].

Вступившая в силу поправка означает наступление полугодового переходного периода, в течение которого должен окончательно сформироваться новый Верховный суд, в который войдут 170 судей (сейчас пленум ВС состоит из 125 человек), причем это будет не автоматическое перезачисление, а формирование заново. Переаттестацией верховных судей займется спецкомиссия из 27 членов, состоящая из представителей президента, Общественной палаты и объединений юристов. Обновленный Верховный суд предполагается разместить в Санкт-Петербурге. Помимо упразднения ВАС и усиления Верховного суда меняется система назначения прокуроров. Если сейчас Советом Федерации по представлению президента РФ назначается

только генпрокурор, то в будущем аналогичным способом будут назначаться и 15 заместителей генпрокурора. Также президентом, а не генпрокурором будут назначаться прокуроры российских регионов [3].

Современное состояние не позволяет предсказать с уверенностью будущее развитие событий в пока еще сохранившейся ветви арбитражных судов. Возможен вариант развития событий, который позволит снизить неизбежный ущерб от предстоящего объединения. Это сохранение автономной вертикали арбитражных судов (на уровне субъекта федерации, апелляционных и кассационных судов) в направлении судов общей юрисдикции. Уже сейчас в фактическом подчинении Верховного суда находится автономная вертикаль военных судов. Мировые судьи, которые находятся под процессуальным и информационным контролем судов районного уровня также являются относительно автономными (финансируются из отдельного источника, имеют свою систему назначения и т.д.). Худшим из возможных сценариев была бы попытка полного слияния арбитражной системы с судами общей юрисдикции. В этом случае будут потеряны едва ли не все наработки арбитражной системы, уйдет не менее половины кадрового состава.

На третьем этапе реформирования предполагается реализовать подход к администраторам судов, по которому чиновники в судах общей юрисдикции областного звена, а также в арбитражных судах будут работать под двойным контролем — со стороны руководителя суда и подразделений Суддепа, а назначаться и освобождаться от должности начальником структурного подразделения ведомства по представлению главы соответствующего суда.

Серьезные изменения ждут и судей военных судов — они лишатся права на льготное увольнение из армии или приостановление военной службы контрактников. Такая льгота остается у тех, кого избирают депутатом, сенатором или губернатором.

Переходные периоды зачастую вызывают противоречивые мнения. Есть сторонники подхода, что данный законопроект нарушает конституционный принцип несменяемости судей, гарантирующий их независимость и беспристрастное рассмотрение дел. Кроме того, это влечет за собой радикальное изменение всей российской судебной системы и переформирование высшей судебной инстанции по инициативе исполнительной власти. Но российская система имеет ряд самобытных особенностей, что говорит о совершенствовании судебной власти вместе с обществом и государством. Наступление переходного времени в РФ дает возможность для новых исследований, ибо по истечении шестимесячного периода становления нового Верховного суда РФ и появлении первой его судебной практики можно обратиться к сравнительному анализу исторических процессов и политических органов.

Литература

1. Справочная система «Право РУ» [Электронный ресурс] URL: <http://pravo.ru/story/view/60921> (дата обращения: 11.11.13)
2. Справочная система «Право РУ» [Электронный ресурс] URL: <http://pravo.ru/news/view/95127> (дата обращения 26.02.14)
3. Справочные данные «Росбизнесконсалтинг». Информационного агентства [Электронный ресурс] URL: <http://rbcdaily.ru/society/562949989161156> (дата обращения: 21.02.14)

Ковырзина К.В.¹, Гусева И.Б.²

¹Экономист, ОАО «Арзамасский приборостроительный завод им. П.И. Пландина», Арзамас, ²Доктор экономических наук, профессор, Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ НИОКР С УЧАСТИЕМ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье представлен способ организации управления НИОКР с участием системы контроллинга.

Ключевые слова: НИОКР, контроллинг НИОКР, научно-техническое развитие, научно-производственное предприятие, стратегия управления, научно-технический потенциал, портфель НИОКР.

Kovyrzina K.V.¹, Guseva I.B.²

¹Economist, OJSC «Arzamassky Priborostroitelny Zavod Imeni Plandina», Arzamas, Russia, ²Doctor of Economics, professor, The Arzamas Polytechnic Institute (branch) «Nizhny Novgorod state technical University. P.E. Alekseev», Arzamas, Russia

FUNDAMENTALS OF MANAGEMENT R & D WITH THE PARTICIPATION OF CONTROLLING AT THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION ENTERPRISE

Abstract

The article presents the formation of the organizational management structure of R & D with the participation of controlling.

Keywords: R&D, controlling R&D, scientific and technical development, research and production enterprise, strategy management, scientific and technical potential, R & D portfolio.

Развитие мировой экономики в XXI веке предполагает постиндустриальный путь развития, для которого характерны: ведущая роль информационных технологий, новейших технологий управления ресурсами/системами/процессами и т.д., являющихся результатом исследований фундаментальной и прикладной наук. Соответственно, развитие инновационной среды различных секторов бизнеса, в конечном счете, должно привести к созданию инновационной экономики отдельно взятой державы, что является стратегическим направлением развития и нашей страны в первой половине XXI века.

Известно также, что страны, успешно развивающие данное направление, делающие акцент на развитие наукоемких отраслей экономики, занимают ведущие мировые позиции. Страны, не уделяющие достаточного внимания и средств на развитие фундаментальной и прикладной наук, и, как следствие, на создание инновационных продуктов и новых технологий, будут следовать за экономикой развитых стран, либо в процессе глобализации будут последними поглощены. Взаимосвязь исследований и научно-технической инфраструктуры рынка отдельно взятой страны представлена на рис. 1.

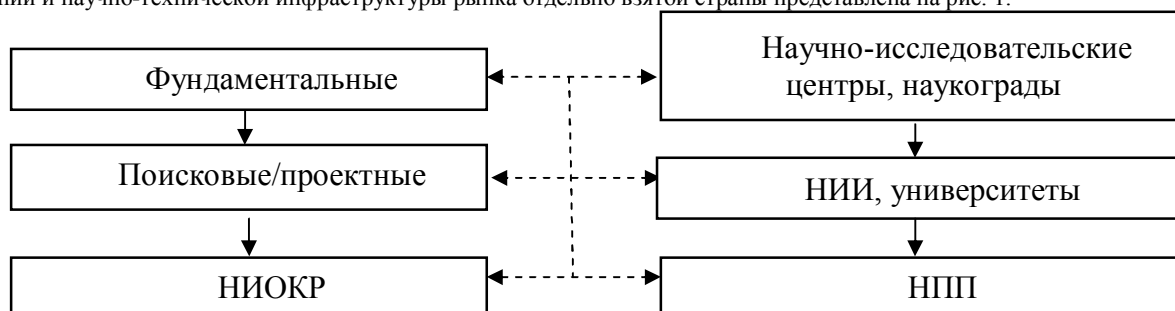


Рис. 1 – Взаимосвязь исследований и научно-технической инфраструктуры рынка

Из данного рисунка видно, что процесс научно-технического развития страны начинается с фундаментальных и прикладных исследований в ее научных центрах и институтах, результаты которых затем ложатся в основу НИОКР на конкретном научно-производственном предприятии (НПП) (рис. 1).

Таким образом, основываясь на фундаментальных и прикладных исследованиях, НИОКР призвано находить пути их реализации и применения. Основными направлениями стратегии НИОКР НПП являются:

- проведение ОКР на основе существующих продуктов (модернизация) с целью продления жизненного цикла продукта, расширении его модельного ряда, рынков сбыта и т.д;
- разработка нового продукта;
- разработка принципиально новых технологических процессов с целью снижения издержек, улучшения качества, и, как следствие, конкурентоспособности продуктов и т.д.

Доля каждого направления в общем портфеле НИОКР НПП зависит от научно-технического потенциала конкретного предприятия, что выражается в таких показателях как наличие высокотехнологичного оборудования, увеличение затрат на исследования, высококвалифицированные опытные научные кадры, а также наличие молодых перспективных ученых, научно-технический опыт предприятия (имеющийся опыт разработок), наличие патентов и т.д.

В этом смысле внедрение контроллинга НИОКР повышает научно-технический потенциал предприятия с целью обеспечения эффективного его функционирования на длительную перспективу.

Под контроллингом НИОКР следует понимать компонент общей интегрированной системы контроллинга, заключающейся в информационной, консультационной, аналитической и методической поддержке руководителей в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и ориентированной на динамичное формирование научно-технического потенциала предприятия [5].

Сложность и неоднородность НПП, классическое выделение стратегического, тактического и оперативного уровней управления им обуславливают выделение и соответствующих ступеней в контроллинге НИОКР (рис. 2).

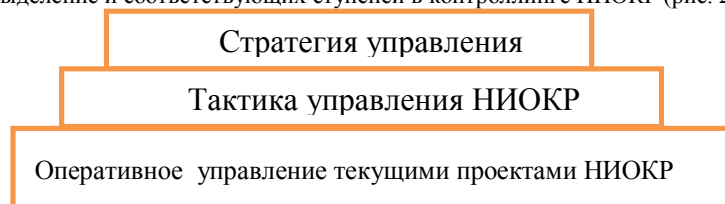


Рис. 2 – Уровни управления в контроллинге НИОКР НПП

Каждый из предложенных уровней определяется специфическими целями, наличием соответствующих объектов и субъектов управления, представленных авторами в виде матрицы характеристик контроллинга НИОКР НПП по уровням управления (табл. 1).

Таблица 1. Матрица характеристик контроллинга НИОКР в соответствии с уровнем управления на научно-производственном предприятии

Уровень управления	Цель	Объект	Субъект
1	2	3	4
Стратегический	Определение научно-технической политики предприятия, прогнозирование направлений его научно-технического развития на перспективу, завоевание/удержание рынков сбыта и т.д.	НТР НПП в целом	Службы главного инженера и контроллера
Тактический	Оптимизация ресурсов и результатов портфеля НИОКР с учетом времени и рисков	Портфель НИОКР НПП	Отделы конструкторские, технологические и контроллинга
Оперативный	Оптимизация ресурсов и результатов отдельных проектов НИОКР с учетом времени и рисков	Отдельный проект НИОКР	Руководители и контроллеры проектов

Данная матрица характеристик объекта исследований может служить основой разработки алгоритма контроллинга НИОКР НПП, в который войдут три контура: стратегический, тактический и оперативный. Такой алгоритм позволит сформулировать четкий порядок действий контроллинговых служб в стратегическом контуре управления НИОКР при формировании научно-технической политики предприятия и реализации ее на тактическом и оперативном уровнях.

Таким образом, система контроллинга НИОКР призвана обеспечить НПП необходимой и достоверной информацией в области НИОКР с целью повышения их результативности и конкурентоспособности, соединить в единую систему (на базе интеграции менеджмента и контроллинга НИОКР) управление отдельными проектами, портфелем проектов, научно-технической деятельностью НПП для стабильного формирования его научно-технического потенциала.

Литература

1. Глебова, О.В. Методологические основы формирования системы оценки и мониторинга НИОКР на научно-производственных предприятиях: автореферат дис. ... док. экон. наук: 08.00.05. – Н. Новгород. – 2012. – 49с.
2. Гольдштейн, Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: монография / Г.Я. Гольдштейн. - Таганрог: Изд-во ТРТУ. - 2000. - 244с.
3. Гусева, И.Б., Чумаков, А.Г. Современные технологии управления научно-производственными предприятиями – монография / И.Б. Гусева, А.Г. Чумаков - Н.Новгород: НГТУ, 2012. - 162 с.
4. Словарь русско-английских терминов по контроллингу. – Калуга: «Манускрипт», 2005. – 192 с.
5. Фалько, С.Г. Контроллинг в России / С.Г. Фалько, К. Расселл, Л. Левин. - Режим доступа: // www.intelcont.ru

Кудряшова О.В.¹, Гусева И.Б.²

¹Магистрант, Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета; ²Доктор экономических наук, профессор, Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НИОКР НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассмотрено – основы построения системы управления рисками НИОКР, применение комплексного подхода в сфере управления рисками с участием систем риск-менеджмента и риск-контроллинга, предложена структура комплексной системы управления рисками НИОКР.

Ключевые слова: НИОКР, управление рисками, промышленность.

In the article it is considered – the basics of building of the control system by R & D risks, the integrated approach to control system of risks with a risk management system and a risk controlling system, the structure of a complex control system by R & D risks is offered.

Keywords: R & D activities, risk control, industry.

Известно, что многие предприятия, в том числе промышленного сектора бизнеса, в процессе своей хозяйственной деятельности реализуют отдельные элементы управления рисками, осуществляя так называемый селективный риск-менеджмент, не обеспечивающий преемственности, комплексности и единства. Известно также, что исследование особенностей функционирования современных российских предприятий промышленности свидетельствует о том, что проблемы управления рисками НИОКР как одного из важнейших этапов инновационной деятельности не могут быть эффективно поставлены набором отдельных мероприятий. Данная задача может быть решена путем внедрения комплексной системы управления рисками (КСУР) НИОКР, затрагивая при этом все аспекты деятельности современного предприятия.

Увеличение внимания к аспектам формирования эффективной системы управления рисками НИОКР, направленной на повышение надежности, достижение запланированных результатов, содействие устойчивому развитию и росту эффективности распределения ресурсов, бесспорно, приводит к необходимости интеграции КСУР НИОКР в процесс управления данной деятельностью и предприятием в целом. При этом авторы обуславливают целесообразность ее формирования на основе систем риск-менеджмента (СРМ) и риск-контроллинга (СРК), что позволит контролировать совокупность рисков в процессе ведения деятельности НИОКР и минимизировать возможные потери при неблагоприятном развитии ситуации.

Структура КСУР НИОКР, сформированная на базе СРМ и СРК, представлена на рисунке 1.

Основными элементами формирования КСУР НИОКР на предприятиях промышленности являются:

- постановка цели, определяющей целесообразность применения КСУР НИОКР;

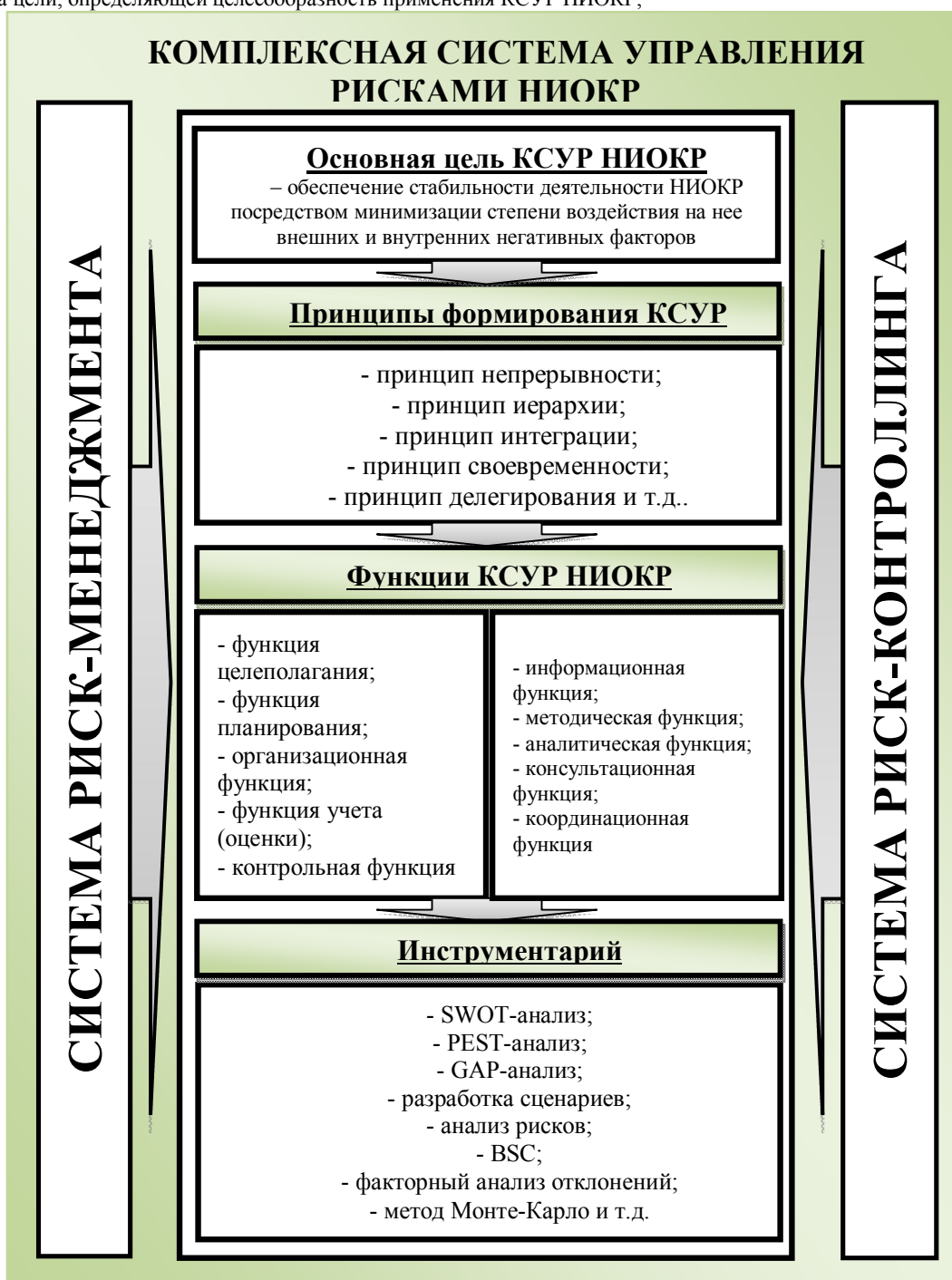


Рис.1 – Комплексная система управления рисками НИОКР

- набор единых принципов формирования КСУР НИОКР, обеспечивающих эффективность ее применения в процессе управления рисками НИОКР;
- совокупность функций КСУР НИОКР на базе СРМ и СРК, выполнение которых обеспечивает достижение поставленной цели;
- инструментарий КСУР НИОКР, посредством которого осуществляется реализация функций СРМ и СРК.

Следует также отметить, что применение риск-менеджмента в деятельности современного промышленного бизнеса в качестве первой (ведущей) базовой системы в сфере управления рисками НИОКР предполагает определение целевой картины в сфере управления рисками НИОКР, разработку антирисковых мероприятий, планирование уровней рисков в области НИОКР конкретного проекта, организацию выполнения намеченной программы по минимизации рисков, оценку рисков конкретного проекта и принятия решений о дальнейшей деятельности на основе произведенной оценки, проведение контроля за выполнением запланированных действий и пр.

В свою очередь, риск-контроллинг как вторая (ведомая) базовая система в области управления рисками НИОКР направлена на обеспечение риск-менеджмента информацией, необходимой для предупреждения вероятной дестабилизации деятельности предприятия или ее преодоления с минимальными потерями. Использование СРК в рамках КСУР НИОКР позволяет обеспечить информационно-аналитическую и методическую поддержку системы риск-менеджмента для достижения поставленных целей предприятия в области управления рисками НИОКР.

При этом следует подчеркнуть, что СРМ и СРК являются взаимосвязанными и взаимодополняющими, что позволяет комплексно подойти к формированию целостной системы управления рисками НИОКР на предприятиях промышленности.

Предложенная КСУР НИОКР промышленных предприятий, построенная на интеграции СРМ и СРК, в которой используются современные инструменты на базе единой методической и информационной платформ, позволяет реализовывать единую политику в вопросах управления рисками НИОКР.

Таким образом, концепция формирования и развития КСУР НИОКР на предприятиях в современных условиях ведения промышленного бизнеса заключается в повышении стабильности данной высокорисковой деятельности, устойчивости предприятия в финансовом и других аспектах. При этом цели, принципы и функции представленных подсистем управления рисками НИОКР предприятий промышленности, а также принятая стратегия ведения бизнеса в сфере НИОКР определяют структуру формирования и развития комплексной системы управления рисками проектов НИОКР промышленных предприятий.

Вывод: предложенный подход к решению проблем в области рисков НИОКР позволяет современному промышленному предприятию сохранить статус конкурентоспособной и независимой единицы хозяйствования, в динамике преумножающей свой инновационный потенциал.

Литература

1. Гусева И.Б. Контроллинг в системе управления предприятием: монография / Нижегород. гос. техн. ун-т. – Н.Новгород, 2007. – 245 с.
2. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.

Кузнецова Т.М.¹, Краковецкая И.В.²

¹Студент; ²кандидат экономических наук, доцент, Национальный исследовательский томский государственный университет

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ СРЕДА РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

В статье приведено аргументированное обоснование необходимости исследований особенностей социокультурной среды, в которой развивается организация, и реализации управленческой деятельности с учетом этих особенностей. Приведены первичные результаты исследования социокультурной среды российского менеджмента и рекомендации по практической реализации формирования установки на учет особенностей социокультурной среды у будущих менеджеров.

Ключевые слова: социокультурная среда, менеджмент, человеческие ресурсы, информационное общество.

Kuznetsova T.M.¹, Krakovetskaya I.V.²

¹Student, ²PhD in Economic sciences, assistant professor, Tomsk State University

SOCIAL AND CULTURAL ENVIRONMENT OF THE RUSSIAN MANAGEMENT

Abstract

The article presents the reasoned justification of need of researches of social and cultural environment in which the organization develops, and need of realization management activities considering these features. The article reports about primary results of research of social and cultural environment of the Russian management and gives the recommendation of practical realization the researches of social and cultural environment for future managers.

Keywords: social and cultural environment, management, human resources, information Society.

Тематика выбранной нами темы сегодня становится актуальной как никогда раньше. Современный рынок труда характеризует развитие трудовой мобильности, соответственно в одном рабочем коллективе оказываются люди разной национальности, разных менталитетов. Помимо этого, эффективное использование человеческих ресурсов – знаний, творческого потенциала, умений работы с информационными потоками – возможно лишь с учетом социально-психологической среды, в которой человек развивался и существует в настоящий момент. Особенности внешней и внутренней социальной среды, в которой живет организация, образуют условия для её дальнейшего укрепления позиций и повышения конкурентоспособности.

Таким образом, современный менеджер не может обойтись без социологических знаний, умений видеть социологические особенности среды и использовать их в управленческой деятельности. Знание этих особенностей во многом объясняет поведение и поступки людей и позволяет делать прогнозы относительно них. Система мотивации, организационная культура, организация рабочих коллективов должны реализовываться с учетом этих знаний.

Стоит отметить тот факт, что вопрос о необходимости учета влияния социальных и культурных факторов на управленческую деятельность возник в науке относительно недавно – с переходом общества и экономики на стадию информационного развития.

Во времена индустриального общества, когда трудовые ресурсы выполняли в первую очередь производственную функцию, наиболее важными были такие составляющие как физические и умственные способности, навыки, знание своей специализации, а не характерологические особенности, своеобразие менталитета, установок, сформированных под воздействием национальной культуры и истории развития. Сегодня все эти факторы должны быть учтены при разработке и реализации мероприятий управленческой деятельности. В ходе неоднократных исследований доказано, что рабочие разной национальности, при прочих равных условиях достигают разных результатов трудовой деятельности, а соответственно, и управленческие методы, такие как методы мотивации, ценностные ориентиры и др. должны быть разнообразны и адекватны каждому сотруднику.

Задаваясь вопросом о наличии/отсутствии особенностей социокультурной среды развития российского менеджмента, в первую очередь стоит обратиться к истории и географии государства. Несомненно, социокультурная среда, в которой сегодня развивается российский менеджмент, формировалась под действием ряда исторических факторов: историко-этнических, историко-географических, экологических, политических и др. Среди факторов можно назвать следующие:

- Россия - самое большое государство на карте мира, с одной стороны на развитие страны влияют европейские страны, с другой – восточные, таким образом, внутри государства формируются и существуют различные культуры;
- климатические особенности: короткий «рабочий» летний сезон - в сельскохозяйственной деятельности, которая исторически представляет собой одну из первых трудовых деятельностей – и длинный зимний сезон отдыха от сельскохозяйственных работ;
- во все времена у правления государством стояли сильные, авторитарные и авторитетные руководители, которые были лидерами и даже идолами для народа;
- в советский период у населения была сформирована установка на равенство и коллективную ответственность.

Нами названы лишь некоторые факторы, под влиянием которых формировалась социокультурная среда менеджмента современной России. Традиции повседневного образа жизни, привычные формы реакций, становясь стереотипами поведения, сказываются на всех видах трудовой деятельности каждого отдельного субъекта труда. «Среди всех элементов национальной культуры в современном производстве на деятельность человека в наибольшей степени влияют система ценностей данного общества, социальные нормативы и трудовые традиции, сформировавшиеся в течение всей истории данного народа» [1].

Среди наиболее явных особенностей современной социокультурной российской среды, имеющих своё выражение в трудовой деятельности, можно назвать следующие:

- коллективизм, ориентация на коллективный результат, «уклонение» от индивидуальной работы и ответственности, предпочтение групповых форм работы;
- низкий уровень самоконтроля, необходимость контроля извне, строгой регламентации;
- склонность к выполнению работы в сжатые, короткие сроки, с высокой мобилизацией сил и напряжением умственных и/или физических способностей;
- «сила» личных связей, выстраивание партнерских отношений на основании дружеских взаимосвязей, ориентация на личностную оценку «человеческих» качеств, а не профессиональных.

Конечно, этот список не исчерпывающий и требует дополнительных исследований, но, даже, учитывая эти особенности, не требующие особых знаний, интуитивно понятные для менеджера с высшим образованием, позволят сделать управленческую деятельность эффективнее.

Актуальные задачи менеджмента – изучение социокультурных особенностей рабочих ресурсов разных национальностей и реализация управленческих методов в соответствии с ними. Практическую реализацию этих задач мы видим через включение социологии (социальной психологии) в программу подготовки менеджеров в высших учебных заведениях, а также формирование установки у будущих менеджеров на самостоятельную фокусировку внимания на этой проблеме и изучения её в соответствии с задачами организации, в которой будет работать будущий специалист.

В информационном обществе первостепенное значение имеют новые формы менеджмента, которые учитывают влияние социокультурной среды на функционирование организации и поведение работников.

Литература

1. Шкаратан О.И. Русская культура труда и управления // Общественные науки и современность. – 2003. - №1. - С. 30-54.
2. Шкаратан О.И. К сравнительному анализу влияния цивилизационных различий на социальные процессы в посткоммунистическом мире // Социологические исследования. – 2007. - №10. - С. 15-25.
3. Уайт С. Прошлое и будущее: тоска по коммунизму и ее последствия в России, Белоруссии и Украине // Мир России. – 2007. - №2. - С. 25-47.

Куприна О.В.

Старший бухгалтер-финансист комитета финансов и бюджетной политики администрации Шебекинского района
Белгородской области

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассмотрены особенности деятельности предприятий на примере Белгородской области, динамика основных показателей деятельности предприятий региона за 2008-2012 гг., сделаны выводы о возможности применения экономической характеристики предприятий региона для оценки уровня развития и жизни в регионе.

Ключевые слова: экономическая деятельность, экономический потенциал, экономические показатели.

Kuprina O.V.

Senior accountant-financial Committee of Finance and budget policy of the administration of Shebekino district, Belgorod region

ECONOMIC CHARACTERISTIC OF REGION'S ENTERPRISES

Abstract

In the article the peculiarities of activity of enterprises for example, the Belgorod region, the dynamics of the basic indicators of activity of the enterprises of region for 2008-2012, the conclusions about the scope for economic characteristics of enterprises of the region to assess the level of development and living standards in the region.

Keywords: economic activity, economic potential, and economic parameters.

Развитие экономики региона зависит от числа и эффективности деятельности предприятий, расположенных на его территории. Исследование региональных аспектов экономической деятельности предприятий позволяет объективно оценивать результаты государственного менеджмента и политики и их влияние на уровень развития территории и жизни населения. Следовательно, рассмотрение экономической характеристики предприятий регионов имеет особую актуальность в сложившей ситуации в нашей стране.

Предприятия и организации Белгородской области находятся в 19 муниципальных районах, 3 городских округах, 25 городских и 260 сельских поселениях.

Особенности деятельности предприятий связаны с выгодным географическим положением Белгородской области, наличием в регионе недр, черноземов и высококвалифицированным кадрового потенциала. По территории Белгородской области проходят стратегически важные железнодорожные и автомобильные магистрали межгосударственного значения, соединяющие Москву с южными районами России, Украиной и Закавказьем, развита система финансово-кредитных, страховых и других организаций, составляющих рыночную инфраструктуру.

Экономический потенциал предприятий Белгородской области объединяет промышленный, сельскохозяйственный, инвестиционный, инновационный и туристско-рекреационный потенциалы, а также потенциал малого предпринимательства, и характеризует возможности основных секторов экономики обеспечить рост производства и заданный уровень эффективности его функционирования (коммерческой, бюджетной, социальной и других) [1, 2].

Имеющийся ресурсный потенциал Белгородской области стал основой для развития в регионе диверсифицированной экономики с мощными горнодобывающим, металлургическим и аграрным комплексами. Горнодобывающий и металлообрабатывающий комплекс в 2012 году обеспечил порядка 40% объемов промпроизводства региона.

Рассмотрим основные показатели деятельности предприятий и организаций Белгородской области за 2008-2012 гг. (табл. 1).

Таблица 1 Основные показатели деятельности предприятий и организаций Белгородской области за 2008-2012 гг.

Показатели	Годы					Изменения 2012г./2008г.	
	2008	2009	2010	2011	2012	Абсолютные, (+,-)	Темп роста, %
Число предприятий и организаций	29872	31180	32748	33462	33469	3597	112,0
Численность работников предприятий и организаций (среднегодовая), тыс. чел.	679,9	693,0	693,5	698,1	700,1	20,2	103,0
Валовой региональный продукт, млрд. руб.	317,6	304,3	398,3	511,6	565,0	247,4	177,9
Основные фонды (по полной учетной стоимости), млрд. руб.	507024	586006	671563	797428	921456	414432	181,7
Степень износа основных фондов, %	32,0	33,5	36,6	39,9	41,9	9,9	130,9
Степень годности основных фондов, %	68,0	66,5	63,4	60,1	58,1	-9,9	85,4
Фондоотдача основных фондов (в среднем по организациям), руб.	0,0009	0,0008	0,0009	0,0011	0,0011	0,0002	122,2
Производительность труда 1 работника (в среднем по организациям), тыс.руб./чел.	467,1	439,1	574,3	732,8	807,0	339,9	172,8
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций, млн. руб.	72595	27967	77244	130561	112814	40219	155,4
Удельный вес рентабельных организаций, %	74,2	68,3	69,5	73,5	78,1	3,9	105,3
Удельный вес убыточных организаций, %	25,8	31,7	30,5	26,5	21,9	-3,9	84,9

В целом, по основным показателям деятельности предприятий и организаций Белгородской области за 2008-2012 гг. наблюдалась положительная динамика, что свидетельствует об эффективности работы экономических субъектов.

Однако очевидным для многих экономистов и практиков является необходимость обновления основных фондов предприятий и организаций Белгородской области [3, 4, 5]. Для осуществления экономического прорыва и дальнейшего планомерного роста первоочередной задачей являются развитие и модернизация производственного сектора региона.

Вместе с запасами полезных ископаемых Белгородская область располагает существенной сельскохозяйственной базой – земельные угодья составляют 2,7 млн гектар, из которых более 70% – черноземы (6% общестрановых запасов). Поэтому на территории области расположены одни из крупнейших в России предприятий по добыче, обогащению и производству концентрата – ОАО «Лебединский ГОК» (21% российского концентрата, 23% окатышей, группа «Металлоинвест»), ОАО «Стойленский ГОК» (14% российского концентрата, группа НЛМК), ОАО «Комбинат КМАруда» (2% концентрата, группа «Кокс»).

По объемам сельхозпродукции область занимает второе место в стране после Краснодарского края, обеспечив в 2012 г. 4,9% с/х производства в российском масштабе. Кластеры роста сконцентрированы в сегментах свиноводства, птицеводства и молочного животноводства, производственную цепочку продолжает развитая пищевая и перерабатывающая промышленность (еще 40% регионального промпроизводства).

В целом, можно сделать вывод, что Белгородская область – крупный аграрно-промышленный центр с населением 1,5 млн чел., занимающий второе место после Москвы по объему ВРП в расчете на душу населения в Центральной России. Белгородская область входит в 25 наиболее развитых российских регионов, обеспечивая 1,1% консолидированного ВРП и демонстрируя опережающую экономическую динамику. Экономическая характеристика предприятий региона позволяет констатировать положительную динамику большинства показателей их деятельности, что способствует экономическому развитию региона и улучшению уровня жизни населения.

Литература

1. Антонова, М. В. Механизм влияния информационных систем на финансовые результаты деятельности предприятия [Текст] / М. В. Антонова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2007. – № 3. – С. 120-127.
2. Никулина Е.В. Экономические проблемы регионов ЦФО: угрозы бюджетно-финансовой безопасности [Текст] / Е. В. Никулина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. - № 9 (33). – С. 32-37.
3. Антонова, М.В. Исследование классификации кредитных потребительских кооперативов (на примере Белгородской области) [Текст] / М. В. Антонова, И. В. Чистникова // Финансы и кредит. – 2014. – № 1. – С. 24-29.
4. Чистникова, И.В. Формирование инновационной стратегии развития производства в регионе [Текст] / И. В. Чистникова, Е. В. Никулина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2013. - № 2 (120). – С. 280-285.
5. Антонов, А.Ю. Региональная политика в сфере контроля качества государственных таможенных таможенных услуг [Текст] / А.Ю. Антонов // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 45. - № 4. – С. 7-11.

Логинова Е.В.

Аспирант, Сибирский государственный технологический университет

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО СЕКТОРА АПК В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕМ РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье рассмотрена актуальность внедрения модели устойчивого развития земельного сектора АПК в регионе с добычей угля открытым способом, для повышения экономической эффективности пахотных земель, а также рационального использования плодородного слоя почвы снятого с изъятых земель сельскохозяйственного назначения под нужды угледобывающей промышленности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая эффективность, сельское хозяйство.

Loginiva E.V.

Postgraduate student, Siberian State Technological University

MODEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT LAND AGRIBUSINESS SECTOR IN COAL MINING REGION

The article discusses the relevance of implementing a model for sustainable development of land agricultural sector in the region with opencast mining, to improve the economic efficiency of arable land, as well as the rational use of topsoil removed from agricultural lands seized by the coal industry needs.

Keywords: sustainable development, economic efficiency, agriculture.

В настоящее время в Красноярском края сложилась непростая ситуация с использованием земельных ресурсов в непосредственной близости горными отводами, при наличии нарушения баланса изъятия и восстановления сельскохозяйственных земель угольными разрезами, а также выбытием пашни под воздействием биологических и техногенных факторов [1].

Экономическое плодородие земель сельскохозяйственного назначения напрямую зависит от содержания гумуса и оптимальной концентрации основных питательных веществ (азот, калий, фосфор и др.) [2]. Как установлено исследованиями, поверхности рекультивированных отвалов находятся в состоянии, совершенно непригодном для использования в сельском хозяйстве, либо на их ввод в оборот требуются значительные финансовые вложения [3].

Сегодня, в условиях рыночной экономики, рекультивированные земли, сданные в государственный фонд и возвращенные формально в сельскохозяйственный оборот, оказались полностью невостребованными.

Увеличение концентрации глинистой фракции в нанесенном ПСП говорит о фактических потерях ПСП, в 3-4 раза превышающих проектные показатели. Этот аспект открытой угледобычи приводит к сокращению площадей сельскохозяйственного назначения [4].

В формате земельных ресурсов АПК количественная оценка этого обстоятельства оговаривает безвозвратную потерю тысяч гектар плодородных сельскохозяйственных безвозвратную потерю тысяч гектар плодородных сельскохозяйственных угодий. В этой связи необходимо развитие направления в землепользовании в условиях открытой угледобычи, которое должно основываться на следующих принципах: частичный отказ от нанесения снятого ПСП на создаваемые отвальные поверхности; передача внешних и внутренних отвалов под лесной фонд; на землях, смежных с угольными разрезами, возделываемых предприятиями агропромышленного комплекса, проведение мелиоративных работы силами угольного разреза; нанесение основного объема снятого в контурах горного отвода ПСП на освобожденные от древесно-кустарниковой растительности участки пахотных земель.

Предложенный подход к землепользованию с позиции взаимоувязки режимов изъятия и восстановления земельных угодий изображен в виде блочной модели на рисунке 1 [4].

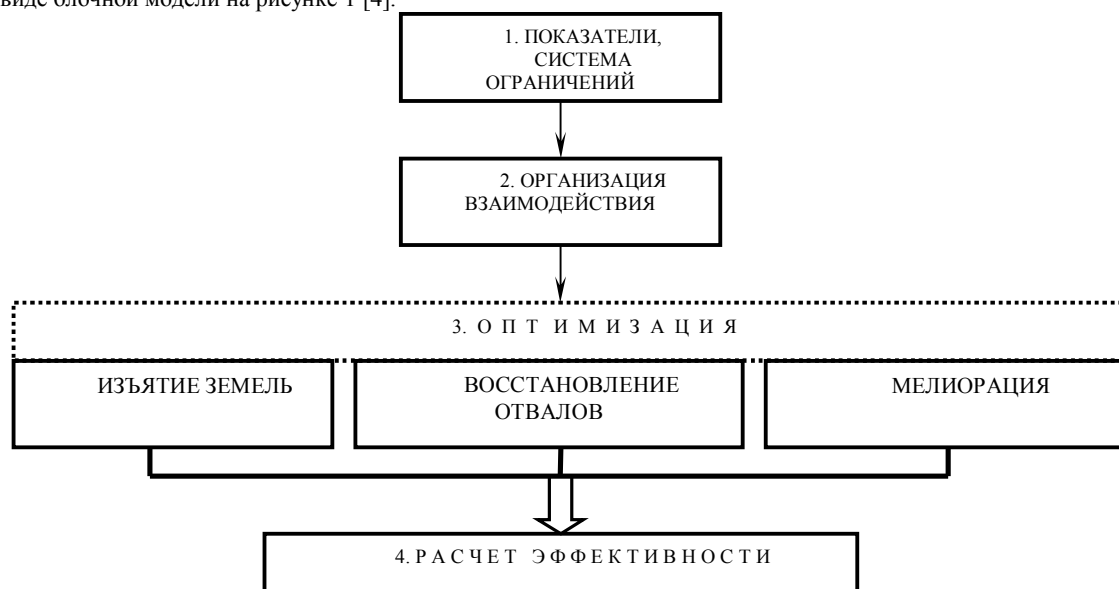


Рис.1 – Схема ресурсосберегающего подхода, обеспечивающего устойчивое развитие земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения.

В первом блоке размещены основные показатели, характеризующие режим землепользования, и система ограничений: период оценки проекта; ежегодная площадь изъятия земель; дальность транспортировки ПСП от границы горного отвода угольного разреза до мест его нанесения и др.

Во втором блоке устанавливается взаимодействие сектора государственного управления и заинтересованных в улучшении режима землепользования сторон.

В третьем блоке применительно к конкретным условиям составляются:

1. Техничко-экономическая и организационно-технологическая документация по рекультивации земель, с отраженными в ней показателями режима землепользования (площадь земельных угодий, подлежащих изъятию; потери и засорение ПСП, возникающие в ходе проведения технического этапа рекультивации; сокращение площадей земельных угодий, обусловленное потерями и засорением ПСП).

2. Выбор направления и способ рекультивации поверхностей отвальных массивов.

3. Составляются технологические карты на комплекс работ по культуртехнической мелиорации [4].

В технологической карте на выполнение мелиоративных работ отражают в основном три группы показателей:

1) кадастровые номера и условные обозначения осваиваемых контуров по прилагаемой схеме участка, намечаемые виды работ, основные агротехнические и технологические требования и способы движения агрегатов, объем работ по каждому технологическому процессу и срок их выполнения; 2) состав агрегата, марка трактора и орудия, выработка за смену, необходимое количество нормо-смен на запланированный объем работ, расход топлива по норме и на весь объем работ;

3) стоимость обработки единицы площади и общая стоимость запланированных работ.

Предлагаемая модель землепользования обладает высокой адаптацией к условиям конкретного угледобывающего региона и может быть реализована по одному из следующих направлений: 1. Темп изъятия земель больше темпа их возврата в оборот. 2. Темп изъятия земель равен темпу их возврата в оборот. 3. Темп возврата земель больше темпа изъятия.

Сильные и слабые стороны существующей модели землепользования и предлагаемой отразим в таблице 1 [4].

Таблица 1 Результаты сравнительного анализа моделей землепользования в межотраслевом контексте

Характеристики (возможности)	Существующая	Предлагаемая
С позиций уменьшения платежей за изъятые земли (интересы угольных предприятий)		
1. Возможность восстановления продуктивных земель сельскохозяйственного назначения на начальном этапе строительства угольного разреза и создания промышленной площадки.	–	+
2. Ожидание в течение 3-4 лет оседания создаваемой поверхности для нанесения ПСП.	+	–
3. Необходимость преодоления стереотипов и устоев, сложившихся в землепользовании в горном деле	–	+
С позиций предприятий агропромышленного комплекса (интересы аграриев)		
4. Повышение урожайности восстанавливаемых земель.	– +	+
5. Возможность встраивания восстанавливаемых угодий в контуры обрабатываемых полей севооборота.	–	+
6. Рост производительности сельскохозяйственных машин и агрегатов.	–	+
7. Наличие естественных околоповерхностных водоносных горизонтов	–	+
С позиций академической и отраслевой науки (интересы ученых)		
8. Получение новых знаний о главном производственном факторе «Земля» в системе факторной экономики	–	+
С позиций социальной сферы общества (интересы государства)		
9. Создание новых рабочих мест	–	+

Реализация модели по третьему направлению позволит максимально решить проблему постоянного увеличения платежей за изъятые земли, связанного с систематическим отставанием темпов восстановления последних.

Литература

1. Байкалов, Е.М. Мониторинг состояния сельскохозяйственных угодий на территории Красноярского края / Е.М. Байкалов, Г.С. Вараксин // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2012. - № 9. - С. 45-90
2. Печенкина, В.В., Берзин А.М., Калашникова Н.И. Бездефицитный баланс гумуса – залог сохранения плодородия / В.В. Печенкина, А.М. Березин, Н.И. Калашникова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. - №3. - С.22-23.
3. Зеньков И.В. Результаты комплексных исследований рекультивированных внутренних отвалов угольного разреза «Бородинский» / И.В. Зеньков // Экология и промышленность России. 2010. № 6. С. 28-31.
4. Зеньков И.В., Логинова Е.В. Управление инновационным развитием земельного сектора АПК в Красноярском крае: Монография – Красноярск: СФУ 2013. – 236с.

Маркова М.В.

Кандидат экономических наук, доцент, старший преподаватель кафедры менеджмента Высшей школы бизнеса МГУ им. М.В. Ломоносова

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ПАРТНЕРСКИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ КАК ОСНОВА СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА КОМПАНИЙ К МАРКЕТИНГУ

Аннотация

В статье рассмотрено влияние традиционного подхода к маркетингу на устойчивое развитие компаний и современное объективное требование рынка к многоуровневому взаимодействию компании и других участников маркетинговой среды. Построение новой модели маркетинга должно происходить на основе партнерских отношений со всеми субъектами, задействованными в процессы создания конечного продукта компании и его распространения.

Ключевые слова: социально-ответственный маркетинг, маркетинг взаимоотношений, устойчивое развитие, холистический маркетинг.

Markova M.V.

PhD, Associate Professor, Senior Lecturer of Lomonosov Moscow State University Business School, Department of Management
SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS AND PARTNER RELATIONS AS THE BASIS OF COMPANIES' MODERN APPROACH TO MARKETING

Abstract

The article considers the influence of the traditional approach to marketing on the sustainable development of companies and the objective requirement of the modern market to the multilevel interaction of a company with other participants of the marketing environment. Building a new marketing model should be based on partnerships with all stakeholders involved in the process of creating the final product of the company and its distribution.

Keywords: socially-responsible marketing, relationship marketing, sustainable development, holistic marketing.

Большинство крупных компаний в настоящее время реализуют политику увеличения количества брендов, полагая, что таким образом они обеспечивают себе защиту от существующих конкурентов и ограничивают возможности выхода на рынок новых конкурентов. Такой подход к маркетинговой деятельности является традиционным для многих компаний и составляет основу их системы стратегического планирования.

Традиционный подход к маркетингу крупных компаний, выводящих на рынок все новые и новые бренды, приводит к сверхфрагментации рынков и, в первую очередь, рынка потребительских товаров. Постоянное появление новинок обостряет конкуренцию и сокращает жизненные циклы товаров. Эти процессы негативно отражаются на устойчивом развитии, как товарных рынков, так и общества в целом. (Рис. 1).

Возрастает рекламная насыщенность рынка, а качество товаров при этом снижается, так как производителям становится нерентабельно инвестировать в повышение качества, учитывая короткие жизненные циклы товаров.

В рассмотренных условиях потребителю приходится гораздо чаще совершать новые покупки, чем поддерживать пригодность уже купленных товаров долгосрочного использования, ввиду их быстрого морального устаревания, потери совместимости с более современными моделями сопутствующих или дополняющих товаров, а также зачастую – полным износом товаров и невозможностью осуществления каких-либо ремонтных работ.

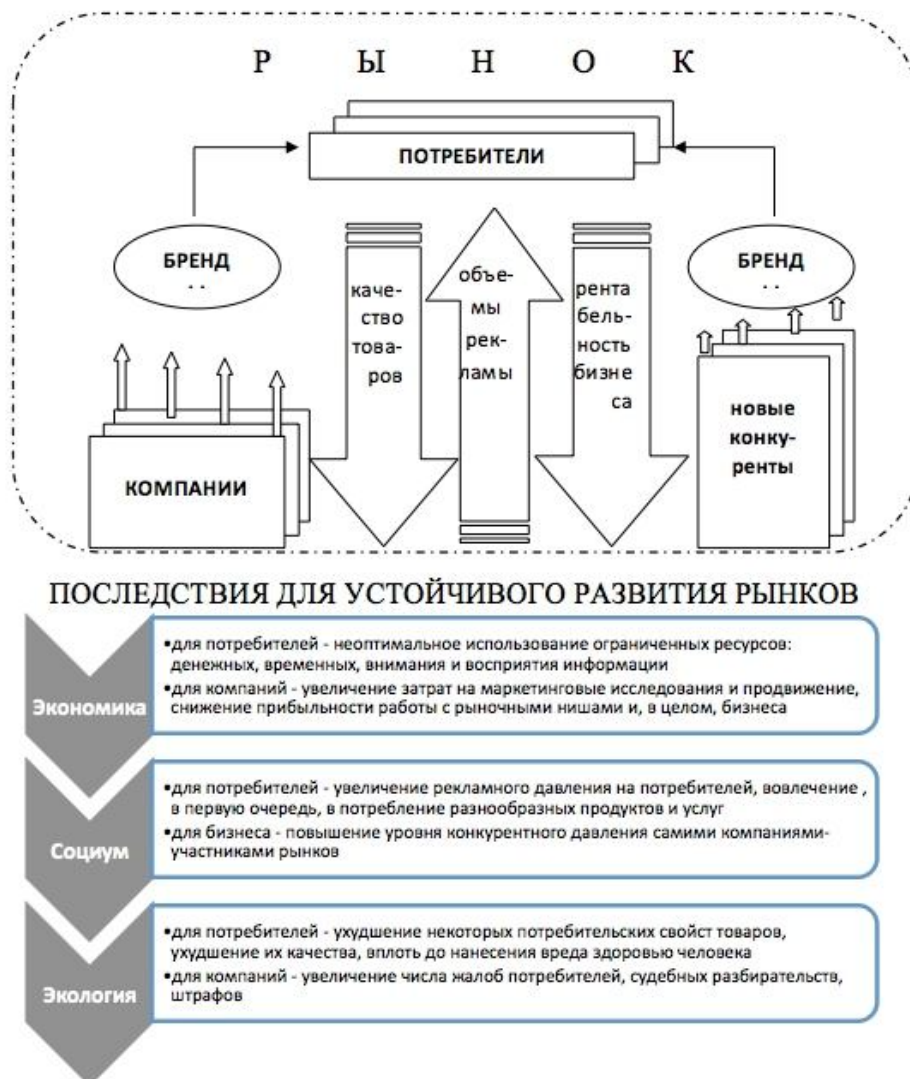


Рис. 1. Уровни и характер влияния традиционного маркетинга на устойчивость развития товарных рынков.

Гармоничное развитие рынка возможно при соблюдении условия интеграции подходов его субъектов к использованию природных ресурсов, инвестированию, разработке новых товаров и организационным изменениям. Это условие согласуется с применяемой многими западными крупными компаниями концепцией устойчивого развития.

Согласно концепции устойчивого развития общества, рыночные явления и процессы оказывают влияние на деятельность компаний-участников рынков и потребителей на трех уровнях: экономика, социум и экология.

Так, потребительские свойства многих товаров ухудшаются, появляются товары с очень короткими сроками использования, производители зачастую склонны к экономии на качестве сырья и материалов. На уровне экологии эти явления негативно отражаются на здоровье потребителей. В свою очередь, компании получают жалобы от потребителей, бывают вовлечены в судебные разбирательства, вынуждены платить штрафы в случае явного нарушения прав потребителей.

На уровне социума потребители испытывают все более сильное рекламное воздействие и все чаще вовлекаются компаниями в потребление разнообразных продуктов и услуг. В то же время компании, постоянно выпуская новые товары и ориентируясь на существующие рыночные сегменты и ниши, сознательно усиливают конкурентное давление в этих сегментах.

На уровне экономики потребители используют доступные им ограниченные ресурсы не оптимально: увеличивается объем затрачиваемых на покупки денежных и временных ресурсов, а также ресурсов внимания и восприятия информации. Компании увеличивают затраты на маркетинговые исследования и продвижение товаров, а прибыльность работы с рыночными нишами, подчас слишком узкими, снижается. Как следствие этого, рентабельность бизнеса также снижается.

В описанных условиях в системе маркетингового управления компаний необходимо использование инструментов, направленных на снижение уровня конкуренции, наиболее полное удовлетворение потребителей на основе индивидуального подхода и повышение рентабельности бизнеса.

Современная рыночная среда требует многоуровневого взаимодействия компании и всех участников ее маркетинговой среды, а также применения процедур, направленных на внутренние процессы и структуру компании, которые позволят ей адаптироваться к внешней среде, - так называемого внутриорганизационного экологического маркетинга.

Концепция «холистического маркетинга», предполагающая целостный взгляд на потребителя и совершенствование рыночной деятельности, позволяет создать новую модель маркетинга, отличную от традиционного подхода к маркетингу со всеми его рассмотренными рисками и недостатками. (Рис. 2).

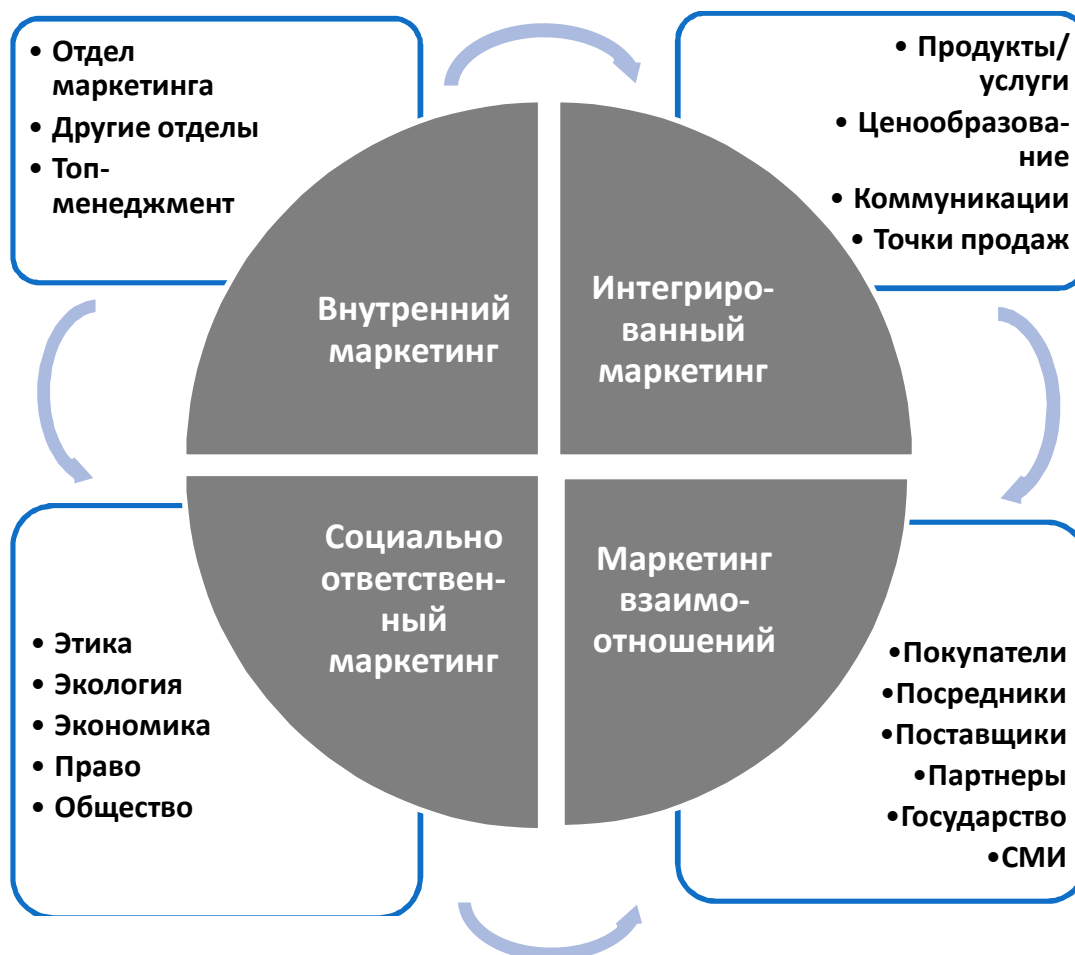


Рис. 2. Интеграция элементов холистического маркетинга.

Построение новой модели маркетинга должно происходить на основе партнерских отношений со всеми субъектами, задействованными в процессы создания конечного продукта компании и его дистрибуции. Участниками таких взаимоотношений являются: производители продукции и услуг, поставщики, посредники, потребители, государство, СМИ и др. Рыночная деятельность компании, основанная на концепции холистического маркетинга, способствует повышению качества жизни населения, обеспечению конкурентоспособности компаний-участников рынка на основе реальной общественной ценности их предложения, а также конкурентоспособности всей отрасли.

Основой для реализации концепции холистического маркетинга является внутренний маркетинг. Он представляет собой философию отношений топ-менеджмента компании с сотрудниками, в рамках которой они рассматриваются как клиенты с реальными потребностями. В рамках внутреннего маркетинга задачей руководства является создание такого продукта – работы, – который бы в полной мере удовлетворял потребности сотрудников. Предложение такой работы усиливает мотивацию сотрудников к реализации видения и ценностей компании в рамках взаимодействия с партнерами и социальной ответственности: клиентоориентированность и нацеленность на многоуровневое партнерство.

Эффективный внутренний маркетинг во внешней среде реализуется в форме социально-ответственного маркетинга, а во внутренней среде – в форме интегрированного маркетинга. Социально-ответственный маркетинг и его применение всеми участниками рынка приводит к производству продукции и услуг, которые удовлетворяют насущные потребности потребителей с учетом требований и ограничений благополучного развития общества. Обеспечивается удовлетворение потребностей целевых потребителей при условии экономии финансовых, денежных и познавательных ресурсов и бережного отношения к окружающей среде.

Кроме того, опыт западных компаний показывает, что введение социальной отчетности крупнейшими компаниями с конца 70-х гг. XX века и их регулярная отчетность о расходах на социальные проекты не только существенно улучшили их имидж в глазах клиентов, но и привлекли к ним внимание инвесторов. [3]

При этом интегрированный маркетинг выступает основным инструментарием социально-ответственного маркетинга и, в целом, бизнеса. Комплекс маркетинга, в котором каждый из элементов взаимосвязан и гармонично взаимодействует с другими элементами, позволяет целенаправленно донести до целевых потребителей информацию о ценности предложения компании.

В свою очередь, социальная ответственность бизнеса и инструменты ее реализации в виде интегрированного маркетинга определяют уровень партнерских отношений со всеми участниками процесса доведения товара до конечного потребителя, включая самого потребителя. Маркетинг взаимоотношений ориентирован, прежде всего, на удержание и максимально полное удовлетворение запросов уже существующих клиентов. Он приносит компаниям явные преимущества: снижение затрат за счет экономии на привлечении новых потребителей, рост объема продаж, снижение неопределенности и неустойчивости бизнеса, установление барьера для входа новых конкурентов на рынок.

Маркетинг взаимоотношений способствует повышению качества жизни населения, так как потребитель товаров компании получает продукт, созданный непосредственно для него, экономическую выгоду в виде скидок постоянному клиенту, психологическое удовлетворение от ощущения своей значимости для компании.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса, являясь одним из основных элементов холистического маркетинга, воплощается в партнерских взаимоотношениях компании и окружающих ее субъектов маркетинговой среды и является основой устойчивого развития не только рынка, но и общества в целом.

Литература

1. Уфимцев Р. Эффект бабочки в маркетинге // &СТРАТЕГИИ. URL: <http://www.econfin.ru/rus/library/marketing/marketresearch/index.php?5325> (дата обращения: 25.02.2014).

2. Савичева Е.Ю. Модели социальной ответственности малого бизнеса в России // Проблемы современной экономики. – 2010. - №4 – С. 36.

3. Вевркин Л.П. Социальная ответственность бизнеса // Мониторинг общественного мнения. URL: <http://www.rfcor.ru/press/news/657> (дата обращения: 30.02.2014).

Матросова В.А.¹, Мурзин А.Д.²

¹Студент; ²кандидат экономических наук, Ростовский государственный строительный университет

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННО – СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация

В статье анализируются особенности инвестиционных проектов, ориентированных на решение экологических проблем. Обоснован механизм использования социо-эколого-экономического риска в качестве интегрального критерия анализа вариантов развития урбанизированных территорий, позволяющий существенно сократить количество анализируемых проектов и объективизировать их отбор.

Ключевые слова: экологизация, инвестиционно - экологический проект, комплексное развитие, урбанизированные территории, критерии отбора.

Matrosova V.A.¹, Murzin A.D.²

¹Student; ²PhD in Economics Rostov, State University of Civil Engineering

ANALYSIS AND MARKING OF ENVIRONMENTALLY – ORIENTED INVESTMENT – BUILDING URBAN AREAS' DEVELOPING PROJECTS

Abstract

The features of investment projects aimed at solving environmental problems analyzes in the article. The mechanism of use of social-ecological-economic risk as integrated criterion of the analysis of options of development of the urbanized territories is substantiated, allowing essentially to reduce number of analyzed projects and objectify their selection.

Keywords: greening, the investment project, the complex development, the urbanized territories, criterion of investment.

Вопрос экологизации производства и жизнедеятельности стоит сегодня особенно остро, поскольку объемы производимой продукции и как следствие объемы остаточных материалов увеличиваются с каждым годом. В то же время мощности перерабатывающих и утилизирующих предприятий растут более низкими темпами. Так, за последние десять лет в Ростове и Ростовской области не было построено ни одного нового мусоросжигательного завода, а объемы твердых бытовых отходов (ТБО) растут ежегодно на 5% и составляют около 10 млн. т в год. Именно поэтому столь важно увеличить объем инвестиций в экологию. Однако в современной рыночной экономике мотивом экологически ориентированных инвестиций могут быть лишь два фактора, желание заработать дополнительные деньги (как главный стимул всех инвестиций) или необходимость, возникшая под давлением государства и общественного мнения. О том, что финансовый мотив является основным при принятии инвестиционных решений экологического характера, свидетельствуют результаты опроса российских предприятий реального сектора, проведенного весной 2012г. [1] В ходе опроса были получены следующие результаты:

- более 50% компаний отметили, что ресурсо- и энергосберегающие технологии имеют для них большое значение;

- почти половина предприятия отметила, что в последние два-три года совершали вложения в экологизацию своего производства;

- основным мотивом экологически ориентированных инвестиций служило сокращение издержек (так ответило 92,5% опрошенных предприятий), тогда как снижение объема отходов и вредных выбросов оказалось важным фактором только для 16,8% респондентов. Иными словами, организации совершенствовали технологии производства для уменьшения потребления электроэнергии и снижения материалоемкости, а положительный экологический эффект был в большинстве случаев побочным результатом. Однако в настоящее время предприятия вынуждены считаться также и с тем, что уровень требований государства и общества к экологической безопасности производства постоянно растет. В последние 10-20 лет законодательная база по охране окружающей среды постоянно ужесточается, размеры штрафных санкций за несоблюдение экологических требований растут. Кроме того, постоянно приостанавливаются работы на объектах, которые не соответствуют требованиям. Например, в январе 2012г. был закрыт цементный завод в Печатниках (Москва), а в 2011г. органы власти потребовали провести модернизацию на деревообрабатывающем предприятии в Кировской области, а так же в 2010г. в Ростовской области, в соответствии с установленными экологическими и санитарно-эпидемиологическими требованиями при обращении с отходами производства и потребления, были оштрафованы ОАО «Термопласт» и ОАО «Рубин». Каждый год на рассмотрение вносятся все новые и новые законопроекты, цель которых – защита окружающей среды, в том числе:

- проект постановления Правительства Российской Федерации «Об установлении требований к содержанию плана снижения сбросов, порядку и срокам его согласования, оснований для отказа в согласовании такого плана».[2]

- предложения Минприроды России по внесению в нормативные правовые акты изменений, направленных на совершенствование системы нормативов платы за размещение опасных промышленных отходов и на экономическое стимулирование хозяйствующих субъектов за создание и внедрение малоотходных и ресурсосберегающих технологий и оборудования, а также повторное вовлечение промышленных отходов в хозяйственный оборот. [2]

В 2011 г. было предложено повысить санкции к 2015 г. за экологические нарушения в десятки раз. [3] К 2025 г. предлагалось полностью перенести российское производство на стандарты, которые используются в странах ЕЭС и требуют применения так называемых «наилучших достигнутых технологий». [4]

Необходимо так же принять во внимание «экологическую гонку». В частности, не получение экологических сертификатов может закрыть путь российской продукции на те внешние рынки, которые регулируются различными природоохранными нормативами. Потребителям продукции в развитых странах сегодня важнее не внешнее оформление, а внутреннее содержание приобретаемого продукта, так что для сохранения занимаемой доли рынка производители вынуждены экологизировать выпускаемую продукцию. Как следствие российские предприятия все чаще обращают внимание на экологически ориентированные инвестиционные проекты. Однако приток числа экологически инвестиционных проектов нельзя назвать стремительным. Это связано прежде всего с тем, что реализация таких проектов сопряжена с целым рядом дополнительных сложностей. В частности проекты в экологической сфере обладают особенностями, которые затрудняют стандартный анализ инвестиционной эффективности. Иначе говоря, применения стандартного формального аппарата для анализа эффективности экологических ориентированных инвестиций недостаточно. В некотором смысле проекты такого рода можно отнести к производству общественных благ, так как в хорошем состоянии окружающей среды нуждаются все, а не только инвесторы. Однако расходы на ликвидацию последствий от загрязнения окружающей среды входят в противоречие с желанием предприятия максимизировать свои доходы. Чтобы такие расходы все – таки осуществлялись, внешний агент (в большинстве случаев – государство) вынуждает или создает условия для инвестирования в охрану окружающей среды.

Большинство экологических проектов ориентировано не на прибыль, поэтому анализировать такого рода инвестиции сложно.

Эффективность реализации инвестиционно - экологического проекта определяется его средой и качеством инвестиционной идеи, лежащей в его основе. Среда инвестиционного проекта характеризует условия функционирования финансовых механизмов, используемых при его реализации. Нарушение финансовых условий приводит к неопределенным ситуациям, которые связаны с изменением условий налогообложения, кредитования, уровня инфляции, цен на необходимое оборудование, прибыли от реализации проекта и т.д.

Рассмотренные факторы создают неопределенную ситуацию при принятии решений, то есть имеет место риск получения негативного результата, приводящего к прямым финансовым потерям в рамках существующих экономических условий. Данные факторы непосредственно влияют на величину реализационных затрат проекта.

Наряду с экономической средой инвестиционного проекта должны учитываться экологические факторы, создающие дополнительные сложности во время работы предприятия или возведения какого либо объекта, на этапе реализации и эксплуатации. Они обусловлены наличием особых климатических условий, техногенных опасностей, отдаленных последствий урбанизации окружающей среды. Данные условия опосредованно влияют на стоимость и эффективность проектов развития территорий.

Социальная составляющая инвестиционных проектов развития территории выражается в наличии кадрового потенциала, требуемого на всех стадиях жизненного цикла, а также учете последствий воздействия работы предприятия или создаваемого объекта на социокультурные и демографические сферы общества.

Разработка инвестиционно-экологических проектов основывается на классических принципах максимизации прибыльности (доходности) и минимизации финансовых рисков. Однако классическая задача принятия решений в рамках рассматриваемой проблемной области должна учитывать риск недостижения планируемого уровня устойчивого развития территорий. При этом возникают две основные задачи: хеджирования рисков на основе их оценки в денежной форме (Var-методология) и принятия решений на основе наиболее предпочтительного варианта из множества компромиссных возможностей устойчивого развития территорий [5].

Нормативная модель интегральной оценки качества социо-эколого-экономической системы может быть описана набором показателей k_1, \dots, k_n , при этом меньшее значение i -го показателя определяет более высокое качество системы. Тогда, абсолютная оценка качества x_i отражает текущее состояние отдельных параметров социо-эколого-экономической системы, $x_i = x_i(k_i)$:

$$x_i = (k_i - k_{imin}) / (k_{imax} - k_{imin}), \quad (1)$$

где k_{imax}, k_{imin} – максимальное и минимальное возможное значение i -го показателя качества соответственно.

Нормативный уровень качества n_i отражает требуемые значения отдельных параметров социо-эколого-экономической системы, качественное состояние системы достигается при $x_i \geq n_i$ ($k_i \leq K_i$):

$$n_i = (K_i - k_{imin}) / (k_{imax} - k_{imin}), \quad (2)$$

где K_i – предельно допустимое значение i -го показателя качества.

Относительная оценка качества r_i отражает соотношение абсолютных и нормативных значений параметров качества социо-эколого-экономической системы (риск недостижения требуемого качества), $r_i = r_i(x_i, n_i)$:

$$r_i = n_i (1 - x_i) / x_i (1 - n_i), \quad 0 \leq r_i(x_i, n_i) \leq 1. \quad (3)$$

Минимальный уровень риска проявляется при отсутствии требований к качеству системы ($r_i = 0, n_i = 0, x_i > 0$), а также при предельно возможном качестве независимо от установленных требований ($r_i = 0, x_i = 1, x_i > n_i$). Максимальный уровень риска определяется предельно низким допустимым качеством территории ($r_i = 1, x_i = n_i \neq 0$).

Таким образом, частный риск r_i определяет относительный уровень качества социо-эколого-экономической системы и может быть интерпретирован как мера соответствия достигнутого уровня качества x_i предъявляемым требованиям n_i , что и регламентируется положениями ГОСТ Р ИСО 9000-2001.

Интегральная оценка территорий конструируется на основе агрегирования частных относительных оценок r_i качества социо-эколого-экономической системы. Нормативная модель интегральной оценки качества социо-эколого-экономической системы имеет вид:

$$R = 1 - \prod_{i=1}^n (1 - r_i)^{\lambda_i}, \quad (4)$$

где λ_i – весовой коэффициент частных оценок r_i , $\sum \lambda_i = 1$.

Интегральные оценки качества социо-эколого-экономической системы имеет ряд существенных преимуществ:

- частные показатели качества могут принадлежать различным шкалам (отношений, порядков, баллов);
- требования по каждому показателю качества в отдельности могут быть заданы нормативным уровнем предельно допустимых значений;
- интегральные оценки качества могут измеряться порядковой шкалой уровня риска невыполнения требований к качеству;
- при задании допустимых отклонений от нормативного уровня показателей можно учесть характер неопределенности и противоречивости требований качества;
- приоритетность частных оценок качества может быть задана весовыми коэффициентами учитываемых показателей;
- простота отбора приемлемого варианта развития из множества компромиссных альтернатив обеспечивается минимальными значениями;
- используется методически проработанная и доказавшая практическую состоятельность техника анализа иерархий (дерево решений).

Интегральная оценка качественного состояния социо-эколого-экономической системы, полученная экспертным путем, может быть выражена в порядковой шкале, позволяющей квалифицированно обосновывать отбор инвестиционно - экологических проектов развития территорий с учетом социально-экологического риска негативного антропогенного воздействия.

В целях содержательной интерпретации уровня социально-экологического риска урбанизированных территорий наиболее целесообразно использование вербально-числовой шкалы, которая позволяет установить соответствие вербальных (словесных) описаний определенных критериев и числовых параметров [5]. Наиболее приемлемой для условий данной проблемной области, по нашему мнению, является шкала желательности Харрингтона, числовые значения которой получены на основе достаточного объема статистических наблюдений, что обуславливает ее универсальный характер и возможность использования в качестве инструмента сопоставления субъективных критериев (табл. 1).

Таблица 1 – Стандартные градации на шкале Харрингтона

Качественный уровень	Диапазон
Критический	0,00 – 0,19
Опасный	0,20 – 0,36
Допустимый	0,37 – 0,62
Приемлемый	0,63 – 0,79
Фоновый	0,80 – 1,00

Шкала Харрингтона относится к психофизическому типу, она позволяет установить соответствия физических и психологических факторов, определяющих условия принятия эколого-экономических управленческих решений. К физическим факторам следует относить социально-экологические параметры инвайронментальной среды урбанизированных территорий, а к психологическим – экспертную оценку желательности состояния показателей социо-эколого-экономического риска сопоставляемых вариантов развития.

Алгоритм интегральной оценки социально-экологического риска развития территорий с интенсивной хозяйственной деятельностью включает несколько этапов.

Первый этап заключается в определении перечня вариантов устойчивого развития M и соответствующих социально-экологических показателей качества территорий N . Для систематизации исходной информации о качестве территорий целесообразно представить в виде матрицы $K = \|k_{ij}\|$ с M строками и N столбцами. Элементом матрицы k_{ij} выступает значение i -го частного натурального показателя качества j -го варианта развития.

На втором этапе осуществляется переход от натуральных значений k_{ij} частных показателей качества к соответствующим безразмерным относительным частным оценкам g_{ij} . При этом нормативное требование к качеству j -го варианта по i -му показателю выполняется, если $k_{ij} \leq K_i$. Наличие противоречий и неопределенности (нечеткости) требований к качеству системы может быть нивелировано заданием нормативных значений с некоторым запасом – допустимым отклонением $\delta_i > 0$, т.е. в виде: $k_{ij} \leq K_i + \delta_i$;

Третий этап включает построение интегральной оценки экологической опасности g_j для всех анализируемых вариантов управленческих решений по формуле (3), что требует определения безразмерных величин x_{ij} и n_i , характеризующих, соответственно, абсолютный уровень и нормативные требования к качеству территорий. При этом выполняются следующие действия:

- задается нижняя (a_i) и верхняя (b_i) граница диапазона изменения параметров качества социо-эколого-экономической системы;
- определяется нормативный уровень (K_i) параметров качества и соответствующее ему допустимое отклонение ($\delta_i > 0$), $a_i \leq K_i + \delta_i \leq b_i$;
- присваиваются удельный вес (λ_i) частных оценок качества территории, $\lambda_i \geq 0$, $\sum \lambda_i = 1$.
- рассчитываются абсолютная оценка качества $x_{ij} = (k_{ij} - a_i) / (b_i - a_i)$ и нормативный уровень качества $n_i = (K_i + \delta_i - a_i) / (b_i - a_i)$.

Очевидно, что $0 \leq x_{ij} \leq 1$ при всех значениях i и j , $0 \leq n_i \leq 1$ при $a_i \leq K_i + \delta_i \leq b_i$. Кроме того, если выполняются нормативные требования, т.е. $k_{ij} \leq K_i + \delta_i$, то $x_{ij} \geq n_i$.

На заключительном этапе, в результате расчета величин g_{ij} для каждого j -го варианта развития территории выводится интегральная оценка социально-экологической опасности R_i по формуле (4).

Таким образом, качественно-количественный подход к отбору инвестиционно-экологических проектов способствует экологизации производства и строительства. Представленная методика ориентирована на определение обобщенной социо-экологической опасности территорий, интегральной оценки возможностей достижения устойчивого развития социо-эколого-экономической системы, которая имеет вероятностную природу. Данный подход способствует существенному сокращению количества рассматриваемых вариантов, объективному отбору проектов устойчивого развития урбанизированных территорий и наглядному контролю уровня их эффективности.

Литература

1. Новостной портал Российская газета [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/> (дата обращения 12.12.2013).
2. Сайт Министерства природных ресурсов и экологии РФ [Электронный ресурс] URL: <http://www.mnr.gov.ru/> (дата обращения 10.12.2013).
3. Новостной портал РИА Новости [Электронный ресурс] URL: <http://www.ria.ru/> (дата обращения 12.12.2013).
4. Экология, здоровье и охрана окружающей среды в России. Учеб. и справ. пособ. 3-е изд. М.: Финансы, 2011.
5. Мурзин А.Д. Социоэколого-экономическая оценка как фактор отбора инвестиционно-строительных проектов развития территории города : Монография.- Ростов н/Д : РГСУ, 2013. - 289 с.

Мацулевич Р.М.

Магистр 2 курса, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены методы прогнозирования вероятности банкротства кредитной организации

Ключевые слова: прогнозирование, банкротство, кредитная организация.

Matschulevich R.M.

Master, 2 year, Moscow state University of technologies and management

METHODS FOR PREDICTING THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF THE CREDIT ORGANIZATION

Abstract

The article considers the methods of forecasting the probability of bankruptcy of the credit organization

Keywords: forecasting, bankruptcy, credit arrangement.

Преобладающая часть разработанных на сегодняшний день методик прогнозирования банкротства ориентирована на предприятия, и лишь незначительная часть – на коммерческие банки. Как известно, деятельность коммерческого банка обладает определенной спецификой по сравнению с хозяйственной деятельностью предприятия. Данный факт ставит под сомнение применимость методик прогнозирования банкротства предприятий для коммерческих банков.

В то же время основой ряда подходов к прогнозированию банкротства коммерческих банков являются методики, изначально разработанные для предприятий. Анализ подходов, представленных в работах российских и зарубежных авторов, позволяет предложить достаточно полную классификацию методик прогнозирования банкротства коммерческих банков. Данная классификация представлена на рис. 1.

Как видно из рис. 1, в соответствии с предложенной классификацией, методики прогнозирования банкротства коммерческих банков, с одной стороны, можно разделить на российские и зарубежные, и, с другой стороны, - на количественные и качественные. Данный подход позволяет провести наиболее разносторонний анализ существующих подходов к прогнозированию банкротства коммерческих банков.

В России на сегодняшний день, значительная часть систем банковского мониторинга базируется исключительно на коэффициентном анализе. Одной из наиболее развитых систем коэффициентного анализа является BAKred information system (BAKIS), применяемая с 1997 г. Центральным банком Германии. BAKIS включает в себя 47 коэффициентов:

- 19 относятся к кредитному риску;
- 16 относятся к рыночным рискам;
- 2 относятся к рискам ликвидности;

- 10 связаны с прибыльностью банковских операций.

Всем этим показателям присвоены одинаковые весовые коэффициенты значимости. В настоящее время роль системы сводится к разработке приоритетов деятельности по банковскому надзору.

Применяема в США система анализа Bank monitoring screens (BMS) объединяет 39 финансовых показателей и 35 параметров, относящихся к рынку капиталов.

Наиболее распространенной методикой коэффициентного анализа в РФ является система официальных нормативов ЦБ РФ которая носит законодательный характер и изложена в Инструкции ЦБ РФ от 03.12.2012 № 139-И (ред. от 25.10.2013) «Об обязательных нормативах банков». Соблюдение данных нормативов является обязательным для всех коммерческих банков.

Методики прогнозирования банкротства коммерческих банков



Рис. 1. Классификация методик прогнозирования банкротства коммерческих банков

Большого внимания заслуживает методика, разработанная Базельским комитетом по банковскому надзору (Basel Committee of banking supervision) в 1988 г. с последующими модификациями, последняя имела место в 2012 году. Данная методика является одной из наиболее распространенных за рубежом и активно используется в Российской Федерации. Методика Базельского комитета по банковскому надзору регламентирует нормативы и порядок расчета ключевых показателей, характеризующих деятельность коммерческих банков:

- минимальное требование к величине капитала;
- нормативы и порядок расчета различных видов риска.

В настоящее время рейтинги - это мощные и эффективные средства регулярного анализа банков. Рейтинговые системы можно условно разделить на две категории: включающие в себя исследования на местах, то есть изучение организации изнутри (некоторыми авторами именуются инсайдерскими), и дистанционные.

Первыми появились методики, предусматривающие проведение исследований на местах. Их разработка была обусловлена потребностью в формализации процедуры анализа надежности банков контролирующими органами. Впоследствии были разработаны методики дистанционного анализа, которые опираются исключительно на данные, содержащиеся в публикуемой отчетности банков. В ряде случаев туда включаются некоторые результаты проведенных ранее исследований на местах.

Отличительной особенностью большинства методик составления банковских рейтингов является наличие ряда компонентов, полученных экспертным путем либо с помощью простейших математических операций над данными отчетности. На основании таких компонентов вычисляется итоговый рейтинг, который считается адекватным отражением степени надежности банка.

Наиболее известный рейтинг для оценки на местах - CAMELS. Он используется американскими организациями, осуществляющими надзор за банками. CAMELS формируется из нескольких интегральных компонентов:

- качество активов;
- доходы;
- ликвидность;
- чувствительность к рыночным рискам;
- достаточность капитала.

Каждый компонент оценивается по пятибалльной системе, и на основе их значений вычисляется итоговый показатель.

Еще одной методикой коэффициентного анализа, достаточно распространенной в РФ, является методика Кромонава.

В качестве исходных данных для составления рейтинга по данной методике используются балансы коммерческих банков, на основе которых рассчитывается ряд показателей, на основе которых рассчитываются следующие коэффициенты:

- коэффициент мгновенной ликвидности;
- коэффициент общей ликвидности;
- коэффициент защищенности капитала;
- кросс-коэффициент.

Каждому коэффициенту, вычисляемому в методике Кромонава, соответствует свой вид риска. Далее, на основе рассчитанных коэффициентов, формируется индекс надежности.

Основой построения моделей прогнозирования банкротства является предположение о том, что в поведении банков в период перед банкротством или в условиях значительных финансовых трудностей можно выявить некие общие черты.

Одним из наиболее ранних в данной категории является подход, предложенный G.A.Hanweck. Автором была построена модель, позволяющая вычислить непосредственно вероятность наступления банкротства коммерческого банка по истечении определенного периода (в исследовании автора данный период равен одному году). Результаты анализа показали достаточно высокую достоверность данной методики, возможно, из-за короткого горизонта прогнозирования.

Одним из наиболее простых методов, используемых при первоначальной разработке моделей прогнозирования банкротства, состоит в выявлении тенденции в динамике различных показателей у банков, ставших в последствии банкротами или сумевших избежать финансовых трудностей. Одной из методик, основанных на данном подходе, является методика прогнозирования банкротства банков, предложенная J.A. Jagtiani, J.W. Kolari, C.M. Lemieux, G. Hwan Shin в 2000 г. Следует отметить, что модель предложенная авторами, является модификацией модели Альтмана. При этом необходимо выделить следующие нововведения авторов:

- в модель были включены не только показатели баланса и финансовых результатов, но и их изменения;
- в построенной модели, наряду с показателями деятельности банка, учтены макроэкономические показатели;
- в модель включена переменная, отражающая ожидания возможного банкротства.

Большинство методик прогнозирования банкротства коммерческих банков принадлежит зарубежным авторам. Методики же российских авторов являются малочисленными и, как правило, основаны на зарубежных подходах.

Одной из наиболее рациональных методик прогнозирования банкротства коммерческого банка, основанных на статистических моделях, является методика, предложенная А.В. Буздалиным.

В качестве исходных данных при проведении факторного анализа автором были использованы балансы коммерческих банков Москвы за каждый месяц с июня 1996г. по апрель 1997 г. в качестве факторов в модель были включены 18 показателей, отражающие статьи баланса.

Направление вычислительной математики, называемое нейроматематика, находится на стыке теории управления и параллельных вычислительных алгоритмов и наиболее эффективно в применении в случаях, когда формализация вычислительного процесса невозможна или чрезвычайно неэффективна.

Прогнозирование банкротства коммерческих банков на основе нейросетевой системы распознавания осуществляется на основе:

- анализа надежности коммерческого банка с точки зрения возможности его банкротства с помощью нейросетевой системы распознавания и выдачи результата в дискретном виде (да/нет);
- анализа величины вероятности банкротства коммерческого банка на основе многокритериальной оценки с построением нелинейной модели с помощью нейронных сетей (пример результата - 74% вероятности банкротства).

Для получения детальной всесторонней оценки коммерческого банка, в частности, при его исследовании на предмет возможного банкротства, может применяться комплексный анализ деятельности всех его крупных бизнес-подразделений. В настоящее время подобные системы используются органами государственного надзора Великобритании и Нидерландов. За счет универсальности и высокой эффективности такие системы используются для исследования на предмет возможного банкротства крупных многопрофильных банков и банковских холдингов.

Для наилучшего понимания методов прогнозирования банкротства коммерческих банков достаточно важным аспектом является формулировка их преимуществ и недостатков.

Преимуществами качественных методик прогнозирования банкротства коммерческих банков являются учет качественных характеристик деятельности организаций и легкость интерпретации результатов, недостатками – низкая точность результатов анализа и невозможность сравнения результатов по нескольким субъектам при отсутствии их количественной оценки. Несмотря на присущие данным методикам недостатки, их целесообразно использовать в качестве дополнения к количественным методикам.

Методики коэффициентного анализа, несмотря на их преимущества, обладают общим существенным недостатком: они характеризуются коротким горизонтом прогнозирования и скорее помогают констатировать факт наличия или отсутствия банкротства, а не прогнозировать его в течение определенного промежутка времени.

Также как и методики коэффициентного анализа, рейтинговые системы имеют недостаток, заключающийся в коротком горизонте прогнозирования. Данные методики также направлены на установление факта банкротства коммерческого банка, а не на его прогнозирование в будущем. Однако они предполагают расчет сводных показателей, позволяющих провести сравнительный анализ по определенной группе банков, что, в свою очередь, несет в себе большое значение для экспертов и аналитиков.

Существенное преимущество статистических моделей, в отличие от рейтинговых систем, коэффициентного анализа, методики Базельского комитета и ряда других, заключается в возможности их дистанционного применения. Вместе с тем, существенным недостатком многих из таких моделей является невозможность применения их в российских условиях, а также отсутствие качественных факторов развития коммерческих банков. Следует отметить, что большая часть методик ранее не была освещена в российской научной литературе и не была апробирована на примере российских коммерческих банков.

Таким образом, на сегодняшний день научный интерес в прогнозировании банкротства коммерческих банков представляет анализ адекватности применения существующих методик в российских условиях.

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
2. Аношина Ю.Ф. КЛАССИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 110.
3. Аношина Ю.Ф. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 210.
4. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.
5. Миргородская Т.В. Аудит. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Миргородская. Москва, 2011. (3-е изд., перераб. и доп.)
6. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
7. Миргородская М.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АУДИТУ И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Инновационное развитие экономики. 2012. № 6 (12). С. 92-94.
8. Миргородская М.Г. ТРАНСФЕРТНЫЕ ЦЕНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОТЧЕТНОСТИ ХОЛДИНГОВ Экономические науки. 2013. № 104. С. 71-74.

Мемном М.М.
Магистрант, Казахстанско-Британский технический университет
ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ЕГО ЭЛЕМЕНТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности и состояние процесса управления трудовыми ресурсами необходимые для эффективного воздействия на конечный результат деятельности предприятия и на ее процесс.

Ключевые слова: управление, персонал, ресурс.

Memnom M.M.

Master student, Kazakh British Technical University

FEATURES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AND ITS ELEMENTS IN THE ENTERPRISE

Abstract

The article consider features and a condition of human resource management needed to effectively impact on the final result of the enterprise and its process.

Keywords: management, staff, resource.

Managing staff means to plan, organize and motivate, exercise control over the formation, distribution, redistribution and use of personnel in the organization.

Basic functions of personnel management:

1. Planning staff (including its strategic planning), i.e. determination of the number and quality of staff, as well as the time of their use;
 2. Identifying ways to attract staff, i.e. where to find the right workers, how to attract them to the organization, how many people will be hired from the outside, and how many promoted from within the organization;
 3. Marketing or ensuring that organization hires the best prepared, highly skilled workers in the country;
 4. Selection, evaluation, selection and hiring of employees - the importance of this function is determined by growing labor costs and increase staff requirements;
 5. Adaptation, learning, training and development of employees - a trend today. Function must be continuous throughout the work;
 6. Career planning, providing professional career growth - this function is important, both for individual workers as meets their expectations and interests, and for the organization as it allows full and effective use of the potential of existing workers;
 7. Staff motivation - motivation to work is the most effective at the coincidence of personal and organizational goals;
 8. Expenditure management staff report suggests that how much a worker stay in the organization, as well as the correlation of costs with profit, fruit of the labors of the employee;
 9. Workplace organization designed to take into account all the factors affecting the social and economic efficiency of labor;
 10. Ensuring optimum work schedule (scheduling work, leave, etc.);
 11. Exemption staff - includes various forms of adaptation and the number of employees using them for different needs;
 12. Personnel Records - collection, storage, records various data;
 13. Performance evaluation and employment potential;
 14. Control over personnel - providing long and institutional order;
 15. Conflict Management - the creation of the social organization of a healthy psychological climate and the elimination of destructive conflicts;
 16. Legal regulation of the employment relationship - the formation of personnel management system, which is based on the use of labor laws and organizational rules governing statute;
 17. Security, health and safety;
 18. Welfare of workers;
- Planning and development of organizational culture - the creation and maintenance of various events (corporate parties, field trips, etc.).
- One of the important activities in human resources management are the selection and recruitment of staff. The task of attracting staff to provide cover staffing needs in qualitative and quantitative terms.
- So, one of the most important sectors of the formation of labor resources is recruitment. And as any process that flows in the company, it requires effective management and systematic approach.
- The main purpose of the recruitment process is timely grade organization to effectively staff working in the right quantity to achieve strategic and tactical goals of the enterprise [1].
- Main stages of personnel selection can be summarized as follows:
1. Determining staffing needs, the discovery of relevant vacancies.
 2. Analysis of the documents by candidates.
 3. Preliminary conversation (by phone or in a meeting) to get acquainted with the candidate. At this point, you can learn more about his education, work experience, an idea of communication skills.
 4. Familiarization with the candidate's resume and / or fill in the form. Usually in the form included questions of a personal nature (date and place of birth, address, education, etc.) related to their former places of work, education, hobbies. Often there are questions aimed at determining the level of self-esteem, relationship to various phenomena of social life, etc.
 5. Interview. Interviewing the candidate, in one way or another structured and formalized, may be conducted orally or in writing.
 6. Testing (psychological, psychophysiological, professional, intellectual) test. In each case, developed a special testing program (so-called "battery of tests"), corresponding to a particular job. Testing can be an individual or as a group, held on the same day or within a few.
 7. Checking references. Often from a previous supervisor or fellow candidate can not only find out any information about the candidate, but also to obtain useful information about what this person is strong with him or what may be the problem. However, the previous manager or any of his former colleagues of the candidate may be biased in his assessment, especially if the "not met him in the views."
 8. Analysis of the results.
 9. Deciding on the candidate's suitability for employment and representation of its head.
 10. Preparation of a draft employment contract. In the case of a positive decision on hiring employees to report a list of required documents, the date agreed with him discussing the draft labor contract. By this time, based on a model employment contract, a draft with all the features of a concrete post which receives the approval of the head unit.
 11. An employment contract and registration of necessary documents.
- Specialist, manager selection candidate for a specific position must be clear essence workflow duties of the employee, the degree of responsibility, working conditions, as well as the goals and objectives that are put in front of the post. To do this, an analysis of the workplace. Technology to collect and analyze information about the workplace are very different, however, at the end of this process is necessary to obtain information on:
1. Field specialist activity, its objectives and tasks and responsibilities.
 2. Essence and nature of the workflow.
 3. List of manufacturing operations and the time for their implementation specialist.

4. In the context of the organization of the workplace.

5. Qualifications and personal requirements for a specialist.

In practice, the analysis workstation, as a rule, use the following methods (Methods arranged by frequency of use):

1. Documentary - job descriptions, questionnaires, regulations on structural units, etc.;

2. Interviews with line managers, professionals engaged in similar positions and other categories of employees;

3. Observations carried out by specialist recruitment.

The result of the work of this stage is a list of psychological qualifications and organizational requirements to the appropriate specialist.

There are many sources to attract staff. Therefore, at this stage, Recruitment Specialist approach to the issue of analysis and evaluation of sources of attraction. Analysis and assessment is based on a number of criteria set forth below:

1. Strategic and operational objectives of the organization to form a labor organization. An example is the situation where the strategy pre-determined way of attracting professionals by moving within the organization. Accordingly, external power is not considered at all;

2. Economic evaluation of sources. Preparing a number of alternative combinations of source selection, which can solve the problem of recruiting the staff with the same level of quality. An assessment is made on the basis of the criteria of the expensive options, terms of selection, etc. This analysis is very complex, since not all types of resources used in the selection of personnel, subject to registration. In addition, the monetary valuation of certain types of resources, such as time specialist recruitment organization, is difficult due to the lack of accurate evaluation methods.

3. Select the sources to attract staff. Based on the above steps, selects sources provide expertise or a combination thereof. The basic rule, which is guided in this choice is usually to minimize the costs. Thus, the choice of stops on the version that gives the maximum effect at the same cost for selection.

4. Planning sources attracting staff. Each of them has a particular attraction of personnel actions, as in the temporal aspect, and organizationally. Therefore, it is important to plan for their use. For each source is determined by a list of specific actions by linking them with deadlines, in order to attract the required number of candidates for a given level of quality.

During the use of sources of attracting staff organization begins to receive information about potential candidates. This step is very important, as even the most serious and systematic actions up to this point will be wasted if not properly plan and implement a procedure for attracting professionals.

The organization must decide for themselves questions forms of treatment professionals in the organization, accounting procedures and organization of data on candidates who applied notice of the results of treatment. The system is working efficiently attract candidates under conditions streamlined procedures for obtaining, processing, evaluation and decision-making with respect to the information received about the candidate [2].

Important goal of this stage is to create a pool of candidates to meet the future needs of the organization staff.

Selection of candidates. This step describes the widest range of the organization's activities for choosing the right specialist. There are a variety of descriptions of the stages of this process, however, a universal classification can not be, because the stages of selection determined by the specific positions, particularly the organization of the labor market and many other factors.

The main thing that must be remembered Recruitment Specialist - in the selection of a kind of familiarity occurs a number of persons of the external environment to the organization. With proper organization of this process is achieved another objective knowledge of the labor market on the level of the employer.

Guided by their own ideas about the selection, each company uses either a full set of selection methods, or some of them [3].

Selection process may include personnel and search the desired specialty and qualification.

Recruitment - a system of targeted actions to attract professionals to work, possessing the qualifications necessary to achieve the goals of the organization.

When creating a search engine candidates for vacant positions in order to improve the efficiency of search and recruitment may require the services of specialists (recruiters).

Recruitment and currently is "acquisition system" modern enterprise staff sufficiently rigid mutual requirements. Very often a number of reasons for economic and ethical firms often can not themselves engage in this activity. In this regard, they have to seek the help of experts on the side, ie recruitment agencies.

In the opinion of T. Baskina, recruitment should be allocated in a broad sense and narrow. In the first case recruiting - activity in the second - technology personnel selection, which is used as agencies and organizations [4].

Classic Recruitment - view recruitment service middle managers and skilled workers, the hallmark of which is a mass search and selection of a formal nature, short term relief application.

Direct search (executive search) - the kind of service in which the agency is involved in the selection of specialists and middle and senior managers who have a permanent job and not seeking jobs. It should be noted that it has the least exposed to the crisis, as the need for exclusive, rare and highly qualified specialists retained.

Direct search of temporary staff at all costs and the apparent atypical of this activity for the head actually is his area of responsibility and in many ways more effective than search through an agency.

This is achieved by excluding unnecessary distorting level of "broken telephone" between decision-makers and hiring, and managers, giving maximum distortion.

Headhunting (headhunting) - guidance for the recruitment agency, engaged in search and selection of senior executives, specialists, "luring" a particular person for the client company. Currently there is no single point of view, whether it's one of the methods of direct search or an independent direction. Abroad it is considered a separate area. It is not particularly advertise and methods used in this case, may not always be ethically spotless.

In our country, headhunting was a slightly different interpretation. According to some experts, is the essence of headhunting " .. the ability to detect the attractive side in the company of the customer and the corresponding motifs of a potential candidate to join the two sides."

In recent years, quite rapidly developing area such as graduate recruitment - recruitment of university graduates, the organization of their internship [5].

Thus, the selection of a new employee in the company is often a long and laborious process. As a rule, the applicant goes through several stages interview, often - professional tests. However, even the most meticulous selection is not without risk for the employer that the new employee is not enough qualified or will simply neglects his duties.

So now questions are the first selection of staff for both commercial organizations and governmental structures. This is due to the fact that the staff has a direct impact not only on the final result of the organization, but also in its process.

Investigation of the recruitment process has shown that in addition to the problems associated with insufficient development of key concepts in this area, there are problems associated with the lack of purely technical skills in the selection of personnel managers and HR managers.

Too simplistic attitude toward recruiting leads to excessive formalization of the process and ultimately to significant losses in the potential efficiency of the staff and, consequently, the competitiveness of enterprises.

References

1. Золотарева Г.М. Методы найма, оценки и отбора персонала – М., 2011.
2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация – М, 2010.
3. Егоршин, А.П. Управление персоналом.Н. Новгород: НИМБ, 2007.
4. Баскина Т. Техники успешного рекрутмента [Текст] - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
5. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием / Н.Л. Зайцев. - М. : Инфра-М., 2009.

Миргородская М.Г.

Кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрен зарубежный опыт инвестиционной деятельности страховых компаний.

Ключевые слова: страховые организации, индикатор рынка, ликвидность.

Mirgorodskaya M.G.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Moscow state University of technologies and management

EXPERIENCE OF INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES

Abstract

In the article experience of investment activity of insurance companies.

Keywords: insurance organizations indicator of market liquidity.

Зарубежный опыт функционирования национальных страховых рынков свидетельствует о высокой значимости страховщиков как институциональных инвесторов, обеспечивающих приток инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики.

Совокупный объем инвестиционного потенциала страховых компаний отдельных стран (таких как, например, Великобритания, Германия, США) сопоставим с инвестиционным потенциалом банковского сектора. Страховые компании развитых зарубежных стран накопили опыт в проведении не только собственно страховых операций, но и инвестиционных, в связи с чем представляется интересным и актуальным на сегодняшний день изучение практики их инвестиционной деятельности. Оценка и сравнительный анализ инвестиционного потенциала российского страхового рынка и национальных страховых рынков отдельных развитых стран позволяют сделать вывод о наличии существенного разрыва в инвестиционных возможностях российских страховщиков в связи с низким уровнем капитализации и развитием самого страхового рынка [2,5]. Обобщенно данные выводы подтверждаются сопоставлением таких статистических индикаторов рынка, как совокупная страховая премия, уровень проникновения страхования в экономику, а также плотность страхования.

В 2012 году совокупная страховая премия в России в долларовом эквиваленте составила 41,64 млрд. долл. против 1166,14 млрд. долл. – в США, 557,44 млрд. долл. – в Японии, 239,82 млрд. долл. – в Германии. Доля России в мировом страховом рынке (по уровню совокупной страховой премии) в 2012 году составила 0,96% (Таблица 1), при этом уровень данного показателя сопоставим с уровнем в Бельгии.

Таблица 1. Динамика совокупной страховой премии отдельных стран мира за 2008-2012гг., млрд. долл.

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	Цепной темп прироста в 2012г. с учетом инфляции, %	Доля мирового страхового рынка 2012г., %
1. США	1174,56	1237,89	1239,75	1149,76	1166,14	-0,22	26,88
2. Япония	439,38	393,12	483,08	522,15	557,44	0,09	12,85
3. Великобритания	361,79	539,47	395,63	312,16	310,02	-2,66	7,15
4. Франция	250,21	272,85	275,88	284,04	280,08	2,07	6,46
5. Германия	202,40	223,53	241,96	239,94	239,82	3,86	5,53
6. Италия	140,55	142,39	140,69	169,36	174,35	6,56	4,02
7. Бразилия	30,36	39,04	47,44	48,74	64,09	10,31	1,48
8. Россия	22,34	30,34	39,01	39,58	41,64	-0,56	0,96

Тем не менее, отметим позитивную тенденцию – рост совокупной страховой премии в долларовом эквиваленте в течение 2008-2012гг.

Положительная динамика совокупной страховой премии на фоне незначительного, но снижения численности населения России в течение 2004-2012гг., отразилась на увеличении плотности страхования – страховой премии на душу населения, которая в 2012г. достигла уровня 7368,0 тыс. руб., что превышает базисный уровень в 3,6 раза.

Таблица 2. Динамика плотности страхования отдельных стран мира за 2008-2012гг., долл./чел.

Страна	2008г	2009г	2010г	2011г	2012г	Базисный темп прироста за 2008-2012гг., %
1. США	3923,7	4086,5	4078,0	3710,0	3758,9	-4,2
2. Япония	3589,6	3319,9	3698,6	3979,0	4390,0	22,3
3. Великобритания	6466,7	7113,7	6857,8	4578,8	4496,6	-30,5
4. Франция	4075,4	4147,6	4131,0	4269,1	4186,6	2,7
5. Германия	2436,8	2662,1	2919,2	2878,4	2903,8	19,2
6. Италия	2302,2	2322,0	2263,7	2729,1	2766,1	22,2
7. Бразилия	160,9	202,2	244,5	251,7	327,6	103,6
8. Россия	150,9	209,4	273,5	280,9	296,8	96,7

Как видно по данным таблицы 2, плотность страхования в России, тем не менее, несопоставимо низка в сравнении с развитыми странами: показатель в долларовом эквиваленте в 2012 году составил 296,8 долл./чел. Соотнести плотность страхования в России можно, например, с Бразилией и по абсолютным значениям, и по интенсивности роста показателя в динамике в течение 2008-2012гг.

В развитых странах уровень показателя в 2012 году составляет: в США – 3758,9 долл./чел., в Великобритании – 4496,6 долл./чел., в Германии – 2903,9 долл./чел. Плотность страхования – это показатель, который не только отражает степень развития страхования в стране как отдельной отрасли, но и косвенно свидетельствует об уровне спроса населения на страховые услуги [2,4,6]. Низкий уровень показателя в России как раз и вызывает на отсутствие повышенного мотивированного спроса на страховые услуги по причинам низкой экономической и финансовой грамотности, недоверия к страховому сектору экономики и низкого уровня дохода большей части населения. По мнению авторов, решение таких общих системных проблем в страховании имеет экзогенное направление и общеэкономический характер.

Степень проникновения страхования в экономику в России достаточно низкая – в 2012 году доля страховых премий в ВВП страны составила 2,3%; при этом в течение 2008-2012гг. значительных изменений в уровне показателя не наблюдается. Сравнить Россию по доле страховых премий в ВВП представляется возможным, например, с Болгарией.

У развитых стран уровень проникновения страхования в экономику на порядок выше: в 2012 году в США составил 8%, в Японии – 10,1%, в Великобритании – 12,4, во Франции – 10,5% [5,7]. Таким образом, можно говорить о значительно более низком влиянии страхования как отрасли на экономику в России.

Таким образом, именно проблемы развития страхового рынка препятствуют на сегодняшний день повышению инвестиционной активности российских страховщиков, а также не позволяют им осуществлять функции институционального инвестора в классическом понимании, обеспечивающего приток инвестиционных вложений в реальный сектор экономики.

Тем не менее, в России начинает проявляться тенденция роста интереса к вопросам повышения эффективности и качества управления инвестиционной деятельностью страховых компаний как со стороны представителей научных кругов, так и представителей бизнес – сообщества. Данный процесс нашел свое отражение и в поэтапном преобразовании нормативно – правовой базы, регламентирующей порядок размещения собственных средств страховщика и временно свободных средств страховых резервов в активы.

Приоритетными направлениями инвестиционной деятельности российских страховщиков в 2012 году являются: долговые ценные бумаги и предоставленные займы (154,4 млрд. руб.); банковские вклады (депозиты) (152,2 млрд. руб.); акции (83,3 млрд. руб.). Объем совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков за 2003-2012гг. возрос в 4,1 раз и, как показывают базисные индексы роста отдельных составляющих инвестиционного портфеля, данный рост преимущественно обусловлен интенсивной динамикой банковских вкладов (депозитов) (увеличение в 8,7 раз за период) и государственных и муниципальных ценных бумаг (увеличение в 8,1 раз за период).

Объем долговых ценных бумаг и предоставленных займов возрос в 3,1 раз, акций – в 3,7 раз. Цепные индексы роста совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков за 2003-2012гг. свидетельствуют о поступательном характере его увеличения в течение всего анализируемого периода. Тем не менее, интенсивность роста после периода наращивания (с 2004 по 2006гг.) и стабилизации (с 2007 по 2009гг.) имеет тенденцию к снижению, начиная с 2009г., результатом которой явилось достижение показателем уровня 100,7% [1,4,5,7]. Затухание цепных темпов роста совокупного инвестиционного портфеля обусловлено кризисными и посткризисными явлениями, наблюдаемыми в макроэкономической среде функционирования страховщиков. Фактический признак наличия таких явлений – относительное снижение спроса на страховые услуги со стороны потенциальных страхователей, которое проявляется, во-первых, в сокращении темпов роста совокупной страховой премии, во-вторых, в ее снижении в реальном объеме, скорректированном с учетом индекса инфляции, по отдельным видам страхования.

Несмотря на выявленные негативные тенденции в динамике совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков, можно акцентировать внимание и на позитивном моменте – постепенном улучшении качества инвестиционных активов, что явилось итогом проводимой органом страхового надзора политики по ужесточению требований к размещению собственных средств и страховых резервов.

Решение отдельных проблем, связанных с управлением инвестиционной деятельностью российскими страховщиками, может быть обеспечено использованием опыта зарубежных страховщиков. Усредненная структура активов инвестиционного портфеля страховых компаний таких стран, как Великобритания, Италия и Германия, представлена в таблице.

Наибольший удельный вес в структуре портфеля в Великобритании приходится на корпоративные ценные бумаги (42,3%). Кроме того, английские страховщики активно размещают ресурсы в государственные ценные бумаги (22,6%) и ипотеку (14,9%).

Аналогичная ситуация наблюдается в Германии: наибольшая доля в структуре инвестиционного портфеля приходится на корпоративные ценные бумаги (58,2%), на ипотеку – 18,8%. [4,6]. На фоне рассмотренных стран выделяется Италия: в усредненном инвестиционном портфеле страховщиков преобладают прочие активы (34,4%), а также вложения в недвижимость (32,9%), что не характерно для других европейских стран. Тем не менее, несмотря на явные различия в структуре усредненного инвестиционного портфеля, общим для большинства зарубежных страховщиков является высокий уровень развития ипотечного и потребительского кредитования, в связи с чем они выступают в качестве конкурентов для банковского сектора.

Как показал анализ, немаловажную роль в структуре инвестиционного портфеля иностранных страховщиков играют корпоративные ценные бумаги, в частности, корпоративные облигации, эмитируемые с целью привлечения долгосрочного капитала.

Страховые компании, как правило, размещают ресурсы в крупные корпорации с целью минимизации кредитных рисков. Основой долгосрочного кредитования промышленных и торговых корпораций является облигационное финансирование страховых компаний преимущественно за счет отрасли личного страхования. Так, к концу 2011 года американские страховщики являлись держателями 41,3% всех корпоративных облигаций [5]. В их инвестиционном портфеле наблюдается рост доли акций промышленных, транспортных, торговых и других акционерных компаний.

Интересной представляется получившая распространение в США практика предоставления страховщиками инвестиционных кредитов сроком на 15-20 лет промышленным корпорациям [1,2,3]. При этом страховые компании и коммерческие банки предоставляют кредиты совместно: банки финансируют проект в течение первых пяти лет, а страховщики – в последующие 10-15 лет. При выдаче особо крупных кредитов с целью снижения рисков страховые компании создают консорциумы между собой или совместно с коммерческими банками.

Американские страховые компании с целью обеспечения отраслевой диверсификации инвестиционного портфеля основные потоки капитала направляют в следующие приоритетные отрасли экономики: химическую, нефтяную, нефтеперерабатывающую, электронную, машиностроительную. Особым направлением их инвестиционной деятельности являются ценные бумаги транснациональных корпораций. При этом страховые компании принимают участие в управлении корпорациями, что обеспечивается наличием более 30% портфеля голосующих акций.

В США страховщики принимают участие в правительственной программе инвестиций в Западную Европу [5,6]. Отличия в целях и задачах программ разных стран ограничивают инструменты инвестиций, а также круг инвесторов. В любом случае такое инвестирование позволяет американским страховщикам эффективно осуществлять географическую диверсификацию инвестиционного портфеля. В целом инвестиционный портфель американских страховых компаний

включает высоколиквидные краткосрочные инвестиции (банковские депозиты, депозитные сертификаты, казначейские и коммерческие векселя) и средне- и долгосрочные вложения в ценные бумаги с фиксированным доходом, недвижимость и ипотечный кредит.

В Великобритании на долю страховых организаций, занимающихся страхованием жизни, приходится около 80% совокупного объема инвестиций. Как видно из таблицы, основными направлениями инвестиций страховых компаний Великобритании по страхованию жизни являются покупка ценных бумаг, таких как государственные облигации, облигации акционерных обществ, акции, депозитные сертификаты, казначейские и коммерческие векселя [1,5,7]. Сферой вложения капитала страховых организаций являются ценные бумаги с твердо фиксированным доходом, из которых большую часть составляют облигации. Облигационные займы осуществляются как государством в лице центрального правительства и местных органов власти, так и частным сектором. В Великобритании доля вложений в недвижимость составляет более 8% активов по страхованию жизни, до 3-4% - по рисковому видам страхования.

Европейский стиль управления инвестиционной деятельностью, предполагающий проведение консервативной или умеренно консервативной политики против умеренно агрессивной, характерной для американского стиля, ярко проявляется в Германии.

Управление активами немецких страховщиков осуществляется как их дочерними, так и внешними управляющими компаниями. Например, крупнейшая немецкая управляющая компания «ADAM» входит в группу «Allianz», которая в своей структуре имеет банки, страховые, перестраховочные и управляющие компании. Управлением активами занимается холдинг «Allianz Dresdner Asset Management» («ADAM»). На конец августа 2008 года активы под управлением холдинга превысили 700 млрд. евро. По данному показателю «ADAM» входит в тройку крупнейших управляющих компаний мира. Дочерняя компания «ADAM – PIMCO» управляет крупнейшим в мире фондом облигаций.

В управлении инвестиционным портфелем группы «Allianz» холдинг «ADAM» придерживается консервативной политики, что структурно может быть представлено следующим образом: 70% вкладывается в ценные бумаги, из них около 15–20% - надежные и ликвидные акции на мировом рынке, оставшаяся доля приходится на вложения в паевые инвестиционные фонды.

Инвестор фонда в Германии, как правило, принимает участие в определении объектов инвестирования [1,3]. В некоторых фондах оговаривается необходимость согласования инвестиционной политики и инвестиционных решений управляющих с клиентом. Возможен вариант, при котором клиент сам принимает инвестиционное решение, а управляющая компания заверяет это решение и осуществляет сделку. Доля страховых и пенсионных инвесторов в специальных инвестиционных фондах на протяжении ряда лет растет: в 2003г. – 51,4%, 2006г. – 53,8%, а в 2011г. достигла 57,7%. Капиталы немецких акционерных обществ страхования жизни размещены следующим образом: земельная собственность - 2,3%, займы публичным учреждениям – 6,9%, ссуды под ценные бумаги – 0,3%, ценные бумаги – 11,5%, ссуды под полисы – 7,1%, ипотека – 71,9% (усредненная структура в 2011г.).

Инвестиционный портфель развитых европейских стран в целом соответствует финансовым характеристикам их обязательств: во-первых, по срокам, а во-вторых, европейские страховщики размещают средства в той же валюте, в которой выражены и их обязательства [4,6]. Именно благодаря таким особенностям, а также консервативному характеру управления инвестиционной деятельностью, европейские страховщики смогли сгладить негативное влияние мирового финансового кризиса. Тем не менее, впервые за последние 10 лет в 2008 году наблюдался спад объема инвестиций европейских страховщиков на 6% в текущих или на 2% - в постоянных валютных курсах.

Если рассматривать основные принципы инвестирования зарубежных страховщиков, то можно выделить такие основные, как высокая доходность инвестиций, возвратность, жесткие ограничения по ликвидности, чувствительность к изменению процентных ставок для сглаживания последствий их снижения.

Следует отметить, что высокая (максимально возможная) доходность инвестиционных вложений характерна для американских компаний, которые зачастую проводят довольно агрессивную для страховой отрасли инвестиционную политику [1,3,5]. В процессе реализации инвестиционной политики страховая компания, по мнению американских специалистов, должна учитывать влияние таких основных факторов, как особенности страхового и налогового законодательства, финансовое положение страховой компании, ее потребность в ликвидности, а также сложившиеся на текущий момент рыночные условия.

Зарубежный опыт показывает, что существует большое различие в инвестиционной деятельности страховых компаний по страхованию жизни и по страхованию иному, чем страхование жизни [5,7]. Подтверждением является различие в структуре инвестиционного портфеля страховщиков Великобритании, занимающихся страхованием жизни и рисковыми видами страхования.

Усредненная структура инвестиционного портфеля компаний Великобритании по страхованию жизни включает: государственные ценные бумаги, ценные бумаги местных органов власти и иностранные государственные ценные бумаги – около 20%, ценные бумаги компаний – около 70%, ссуды и ипотечные кредиты – 2-3%, вложения в недвижимость – 8-10%.

Отметим, что для европейских страховщиков, специализирующихся на проведении операций по страхованию жизни, для которого характерно дисконтирование взносов с учетом нормы доходности по инвестициям, приоритетной является потребность в инвестиционном доходе [6,7]. Принцип ликвидности же не имеет первостепенного значения, поскольку этот вид страхования обычно носит долгосрочный характер.

В структуре активов страховых организаций Великобритании, проводящих рисковые виды страхования, выделяют другие приоритетные направления: вложения в государственные ценные бумаги, ценные бумаги местных органов власти и иностранные ценные бумаги – около 25%, ценные бумаги компаний – свыше 30%, ссуды и ипотечные кредиты – 2-5%, вложения в недвижимость - 3-5%, прочие – 35%. [3,4,6]. В целом для европейских страховщиков, занимающихся рисковыми видами страхования, приоритет имеет ликвидность активов, в связи с чем структура вложений должна соответствовать структуре обязательств, обеспечивая своевременное и без дополнительных затрат превращение вложенных средств в денежные средства.

Тем не менее, указанные различия в России не проявляются в значительной степени в силу отдельных причин, основными из которых являются отсутствие качественных активов для долгосрочного размещения ресурсов, неразвитость самого рынка страхования жизни, а также недооценка необходимости многих страховых компаний оптимизировать инвестиционную деятельность [1,2]. Сравнительный анализ инвестиционной деятельности российских и зарубежных страховщиков показывает, что имеет место существенная разница, прежде всего, в принципах управления.

Для оптимизации инвестиционной деятельности российских страховщиков, с учетом зарубежного опыта, целесообразно:

1. Использовать дифференцированный подход к управлению инвестиционными ресурсами, имеющими краткосрочный и долгосрочный характер;

2. Инвестировать крупным страховым бизнесом ресурсы в реальный сектор экономики, в связи с чем должна быть создана соответствующая нормативно-правовая база и предоставлены дополнительные гарантии обеспечения финансовой устойчивости для страхового бизнеса со стороны государства. Приоритетные направления для инвестирования должны быть определены государством в рамках правительственной программы инвестиционной политики;

3. Проводить систематический внутренний и внешний (со стороны саморегулируемых организаций) мониторинг инвестиционного портфеля страховщика на предмет его обесценения.

4. Четко соблюдать временные параметры инвестиционного и страхового портфелей, что должно иметь соответствующую законодательную основу [5,7].

5. Строить систему управления инвестиционной деятельностью на принципах: высокой ликвидности инвестиций; возвратности инвестиций; жестких ограничений по ликвидности; чувствительности к изменению процентных ставок и доходности по отдельным элементам инвестиционного портфеля для сглаживания последствий их снижения.

6. Формировать инвестиционную политику обязательно с учетом:

- 1) особенностей страхового и налогового законодательства;
- 2) финансового положения страховой компании и ее потребности в ликвидности;
- 3) сложившихся на текущий момент рыночных условий.

Подводя общий итог, можно отметить следующее: решение отдельных вопросов по оптимизации инвестиционной деятельности российских страховых компаний связано с принятием системы мер со стороны государственных органов управления, со стороны саморегулируемых организаций и со стороны непосредственно самих страховщиков. Последние, в свою очередь, должны качественно изменить подход к управлению инвестиционной деятельностью, сформировав определенную систему управления, учитывающую особенности национального законодательства, специфику функционирования страхового рынка и характер ведения страхового бизнеса.

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.

2. Аношина Ю.Ф. КЛАССИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 110.

3. Жеребко А. Формализованное описание задач, решаемых финансовыми менеджерами страховой компании // Страховое дело, №4, 2010

4. Гвозденко А.А. Основы страхования: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2009

5. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.

6. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.

7. Миргородская Т.В. Аудит в системе менеджмента качества управления в организациях: проблемы и перспективы Экономические науки, 2013. № 103. С. 105-109.

Миргородская Т.В.

Кандидат экономических наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ РФ

Аннотация

В статье рассмотрена роль муниципальных финансов в финансовой системе РФ

Ключевые слова: муниципальные финансы, государственное управление, финансовая политика государства.

Mirgorodskaya T.V.

Candidate of economic Sciences, Professor, Moscow state University of technologies and management

ROLE OF MUNICIPAL FINANCE IN THE RUSSIAN FINANCIAL SYSTEM

Abstract

The article discusses the role of municipal finance in the financial system of the Russian Federation

Keywords: municipal finance, public administration, fiscal policy of the state.

Важнейшим звеном финансовой системы являются государственные и муниципальные финансы, обеспечивающие органы государственной власти и местного самоуправления денежными средствами для осуществления функций [1,3].

Организация государственных финансов тесно связана с организацией государственного управления, и прежде всего, с уровнями управления.

В Федеративных государствах эта система включает центральное (федеральное) правительство, региональный уровень (правительства областей, краев, республик и т.д.) и местный (муниципальный) уровень.

В Российской Федерации, исходя из федеративного устройства, государственные финансы включают два уровня: финансы федеральных органов власти и финансы органов субъектов РФ. Муниципальные финансы являются низовым звеном и выделены в самостоятельный структурный уровень [4].

Финансовые отношения внутри данной сферы обладают возможностью оказывать влияние на другие сферы и звенья финансовой системы, воздействовать на объем и структуру общественного производства, осуществлять регулирование отраслевых и территориальных пропорций [2].

Формирование и исполнение местных финансов осуществляется на основе Конституции РФ, Федерального закона от 6 октября 2003г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», уставов муниципальных образований, нормативных актов, принятых местным референдумом, органами, главами и другими должностными лицами местного самоуправления [6].

Местный уровень финансов (муниципальные финансы), как правило, формируется местными органами власти.

В Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление. Общие начала финансовой деятельности органов местного самоуправления регулируются на уровне Конституции Российской Федерации, устанавливающей основные принципы организации и деятельности общества и государства [3,7].

К местным органам власти относятся самостоятельные органы правления в городах и населенных пунктах, они формируют так называемые муниципалитеты, благодаря чему финансы, которыми обладают местные власти, получили название муниципальных финансов. Данные финансы формируются за счет специфических источников и направляются на обеспечение нормального развития и деятельности организаций, необходимых для жителей данного муниципалитета.

Обобщив вышесказанное, можно дать определение понятию муниципальное образование – это городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория, в пределах которых осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет и выборные органы местного самоуправления [4,6].

Органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения [2].

Местное самоуправление не выходит за рамки своей компетенции, решает вопросы местного значения и исполняет делегированные государственными органами полномочия.

Что касается вопроса о соотношении и взаимодействии органов власти государства и органов местного самоуправления, то необходимо еще раз отметить, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти, они не могут назначаться или лишаться своих полномочий «сверху», их состав не должен быть согласован с государственными властными структурами [3,5].

Однако тут нет противопоставления государственной и местной власти, все органы власти получают полномочия от народа. Органы государственной власти не могут вмешиваться в вопросы, которые законодательно закреплены за органами местного самоуправления.

В то же время государственная власть осуществляет нормативное правовое регулирование местного самоуправления, в том числе контроль в случае выделения средств из вышестоящих бюджетов. На всей территории России обязательно исполнение законов, указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ. Местное самоуправление получает от государства юридические, экономические и социально-политические гарантии: защиту прав, владение имуществом, разделение полномочий и т.д.

В настоящее время во всех субъектах Российской Федерации закреплена двухуровневая модель организации местной власти, включающая в себя два типа муниципальных образований: муниципальное поселение и муниципальный район с закреплением за каждым уровнем присущих им полномочий по решению вопросов местного значения [3,6].

Двухуровневая модель организации местной власти позволяет обеспечить решение конкретных вопросов местного самоуправления соответствующего уровня в увязке с кадровым и организационным его потенциалом и выстроить оптимальную систему взаимодействия органов местного самоуправления и с населением, и с органами государственной власти.

Кроме того, на базе крупных городов создан третий тип муниципальных образований – городской округ. За городскими округами закрепляются функции и поселения, и муниципального района.

Многообразие видов муниципальных образований, предусмотренных федеральным законодательством, позволяет выделить финансы муниципальных районов, финансы городских округов, финансы внутригородских муниципальных образований городов федерального значения – Москвы и Санкт-Петербурга, финансы поселений (городских и сельских) [3,7].

Местные финансы играют важную экономическую, политическую и социальную роль.

Финансовые отношения всегда имеют правовую форму. Поэтому изучение правового регулирования муниципальных финансов – основа грамотной финансовой деятельности органов местного самоуправления.

Финансовая политика государства, регионов и муниципальных образований выступает как комплекс мер по использованию финансовых отношений и финансовой системы для решения социально-экономических задач развития общества. Она должна быть направлена, прежде всего, на обеспечение финансовыми ресурсами роста качества жизни на основе использования инновационно-инвестиционного типа экономического развития [4,6].

Финансово-экономические основы служат, прежде всего, удовлетворению потребностей населения муниципальных образований. Вместе с тем укрепление и развитие финансово-экономических основ местного самоуправления оказывает влияние на экономическое и финансовое положение в стране в целом. Но при этом следует учитывать, что финансовая и экономическая самостоятельность муниципальных образований во многом обусловлена состоянием экономики нашего общества, его финансов [3,5].

Итак, местные финансы выступают важным рычагом регулирования социально-экономического развития муниципального образования с широкими возможностями воздействия на него. Активное использование регулирующей роли финансов, а также их контрольной функции – необходимые условия развития рыночной экономики.

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
2. Аношина Ю.Ф. КЛАССИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 110.
3. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.
4. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
5. Миргородская Т.В. Аудит в системе менеджмента качества управления в организациях: проблемы и перспективы Экономические науки. 2013. № 103. С. 105-109.
6. Миргородская М.Г. ТРАНСФЕРТНЫЕ ЦЕНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОТЧЕТНОСТИ ХОЛДИНГОВ Экономические науки. 2013. № 104. С. 71-74.
7. Миргородская М.Г., Миргородская Т.В. РЕИНЖИНИРИНГ В СИСТЕМЕ УЧЕТНОАНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Экономические науки. 2013. № 103. С. 105-109.

Низовкина Н.Г.

Кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный технический университет
ЭНТРОПИЙНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассматривается модернизация экономических систем путем осуществления проектов и комплексов мероприятий, обеспечивающих рост упорядоченности и степени взаимодействия их элементов, что означает рост энтропии.

Ключевые слова: энтропийная экономика, оценка затрат, оценка результатов, результирующая энтропия.

Nizovkina N.G.

Ph.D (Economy), Docent, Novosibirsk State Technical University

ENTROPIC APPROACH TO ASSESSING THE COSTS AND BENEFITS OF ENTERPRISE

Abstract

Discusses the modernization of economic systems through the implementation of projects and activities that deliver growth orderliness and degree of interaction between their elements, which means the growth of entropy.

Keywords: entropy economy, costing, evaluation of results, the resulting entropy.

В литературе начинает преобладать мнение о неудовлетворительности традиционных систем показателей деятельности предприятия, методов учета затрат и результатов, подразумевающих линейные и нелинейные экстраполяции их изменения от объемов выпуска. Это связано с развитием понимания альтернатив принятия управленческих решений по сметам на основе нетрадиционной дифференциации затрат, которые позволяют увидеть дополнительные прибыли в ситуациях принятия заказов по цене ниже себестоимости. В связи с этим широко развиваются новые подходы, учитывающие хаотичность экономических процессов. Энтропийная экономика рассматривает предприятие как открытую нелинейную динамическую систему, где в процессе самоорганизации образуются новый порядок и структуры через хаос. Предприятие работает в условиях рыночной неопределенности, которая не обладает статистической природой. Любые проекты или комплексы мероприятий на предприятии, имеющие даже близкие между собой начальные условия в будущем имеют значительные расхождения в оценке результата. Трансформация российской экономики создает институциональные условия для перехода от локальных модернизационных проектов, осуществляемых отдельными хозяйственными подразделениями на предприятии, к комплексным непрерывным модернизационным процессам, как стабильно повторяющимся, воспроизводимым в других подразделениях и эволюционным изменениям, что подчиняется степенным законам.

Энтропийный подход в экономике основывается на теории энтропии, которая начиналась в естественно-научных дисциплинах. В теории энтропии дается много ее определений. К основным (таблица 1) относится термодинамическая и информационная энтропии, которая считается «истинно математической».

Таблица 1 – Разные определения энтропии

Формула энтропии	Примечания
Термодинамическая энтропия	
$\Delta S = \frac{\Delta Q}{T}$ ΔS – изменение энтропии; ΔQ – количество тепла; T – абсолютная температура	Введена Рудольфом Клаузиусом в 1865г. Энтропия не определена, определено ее изменение. Энтропия – это функция состояния, определенная от аддитивной величины, и отражает изменение состояния вещества, сопровождающееся выделением тепла, вследствие изменения структуры.
$S = k \times \ln(\Omega)$ Константа k – постоянная Больцмана Ω – статистический вес состояния, является числом возможных микросостояний (способов)	Введена Людвигом Больцманом в 1877г. Энтропия не зависит от способа достижения состояния, а определяется параметрами этого состояния. Она неотрицательна.
Информационная энтропия	
$H(x) = -\sum_{i=1}^n p_i \times \log p_i$ n – число состояний случайной величины x ; p_i – функция вероятности	Введена Клодом Шенноном в 1948г. Энтропия – это количество информации или среднее число битов на элемент данных, требуемых для её зашифровки без потери информации

Главная проблема теории энтропии состоит в том, что не существует общепринятого ответа на вопрос о том, нужно ли противостоять закону роста энтропии или конкретным свойствам энтропии, в том числе росту, выравниванию различий и отражению свободы. В экономике методология энтропийного анализа разрабатывается многими авторами [1-6]. Разные авторы используют разные гипотезы, и по-разному интерпретируют результаты. В [2] вводятся оценки энтропийного эффекта в баллах для упрощения экономического анализа. В [6] вводится поведенческая энтропия при построении экономических моделей. Сложность энтропийного подхода вынуждает исследователей вводить условные параметры в выражения для энтропии экономической системы [3], которые плохо соответствуют принятым научной общественностью системам показателей.

Используя информационную энтропию как меру неопределенности распределения накладных расходов и покрытия постоянных издержек, возможно интерпретировать реализацию некоторой случайной величины y , которая принимает одно из значений W с вероятностью $p(y)=1/W$, $y=1, \dots, W$, тогда энтропия примет вид

$$H_y = -\ln P(y).$$

Эта величина также случайна. Она принимает значения $-\ln P(1), \dots, -\ln P(W)$ с вероятностью $P(1), \dots, P(W)$, поэтому пользуются, как правило, средней энтропией

$$H = -\sum_y P(y) \ln P(y).$$

Предположим, что предприятие как экономическую систему можно представить состоящей из двух подсистем, образующих замкнутый контур (рис.1) и оказывающих друг на друга влияние.

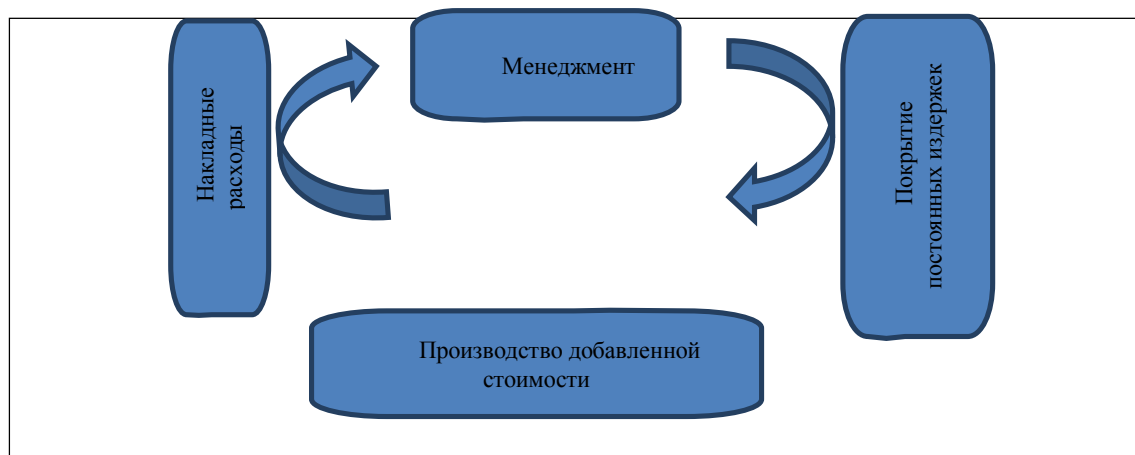


Рис.1 Система «предприятие»

Поскольку баз распределения накладных расходов на предприятии много, на «макроуровне» имеет место эффект усреднения (перемешивания), в результате которого возникает некоторое распределение $N = \{N_1, \dots, N_m\}$ количества инвестиционных ресурсов по подмножествам близких состояний, характеризующее «макросостояние» системы. Поскольку «частицы» имеют

случайный (субъективный) тип поведения, то и макросостояния образуют случайный ансамбль конечного объема. Его свойства характеризуются функцией распределения вероятностей макросостояния или обобщенной информационной энтропией. Нормировка переменных в выражении информационной энтропии делает формально аналогичными разные подходы, но содержательный смысл может стать совершенно иным. Энтропия управления затратами на предприятии является усредненной характеристикой случайного распределения накладных расходов. Важным аспектом управления затратами на предприятии является их «пространственная» структура по местам возникновения затрат. Весьма значимыми компонентами в формировании таких структур являются базы/ драйвера/ основы для распределения накладных расходов и взаимное оказание услуг или внутрихозяйственный обмен. Накладные расходы различаются по местам возникновения, периодам, элементам, источникам (ПЭМИ) [5, с.117]. Многочисленные варианты распределения и начисления накладных расходов образуют поток, в котором наблюдаются повторяемость решений, реализуемых при более или менее одинаковых внешних условиях, т.е. имеет место тенденция к стабилизации частоты возникновения указанных событий. Это не означает, что они равновероятны по отношению к разным местам возникновения затрат, а наоборот, имеют разные априорные вероятностные характеристики. Многочисленные реализации управленческих решений приводят к локально-стационарному распределению накладных расходов, усредненной характеристикой которого является энтропия. Она связывает показатели конкретных решений с показателями коллективных решений, технические и экономические элементы процессов управления.

Энтропийная модель ПЭМИ ориентирована на анализ и прогнозирование развития системы с точки зрения затрат и результатов. ПЭМИ состоит из двух частей: прямая ПЭМИ и обратная ПЭМИ.

Прямая ПЭМИ рассматривает накладные расходы как функцию от параметров период/элемент/место возникновения затрат/источник.

$$НР = f(П, Э, МВЗ, И)$$

$$Н(Кнр) \rightarrow max$$

НР – накладные расходы по группам;

П, Э, МВЗ, И – соответственно период, в котором распределяются затраты, элемент затрат, место возникновения затрат и результаты затрат.

Н(Кнр) – энтропия затрат.

Обратная модель ПЭМИ рассматривает показатель покрытия постоянных издержек по тем же параметрам

$$ППИ = f(П, Э, МВЗ, И)$$

$$Н(ППИ) \rightarrow max$$

ППИ – покрытие постоянных издержек;

Н(ППИ) энтропия результатов.

Процесс развития экономической системы (предприятия) в организационной структуре (места возникновения затрат или центры ответственности) описывается в терминах групп продуктов, формируемым по признакам, принятым на предприятии.

Группы состояния (ГС) экономической системы

$$ГС = f \{П, Э, МВЗ, И\}$$

П – период времени;

Э – элемент затрат по группам имеющих или не имеющих характер платежей, накладных или прямых расходов периода, переменных или непеременимых в краткосрочном периоде.

МВЗ – места возникновения затрат, различающиеся по способности производить добавленную стоимость. Общехозяйственные МВЗ и МВЗ вспомогательного производства перекладывают свои расходы на все другие подразделения предприятия основного производства, а также центры прибыли и продаж.

И – источник затрат (группа продуктов, продукт).

Для удобства анализа введем понятие результирующего показателя энтропии, как разницы между энтропией результатов и энтропией затрат, тогда результирующая энтропия

$$Н(ППИ) - Н(Кнр) \rightarrow max$$

На рисунке 2 приведены результаты анализа за период с 2006 по 2012 год по нескольким предприятиям Новосибирска.

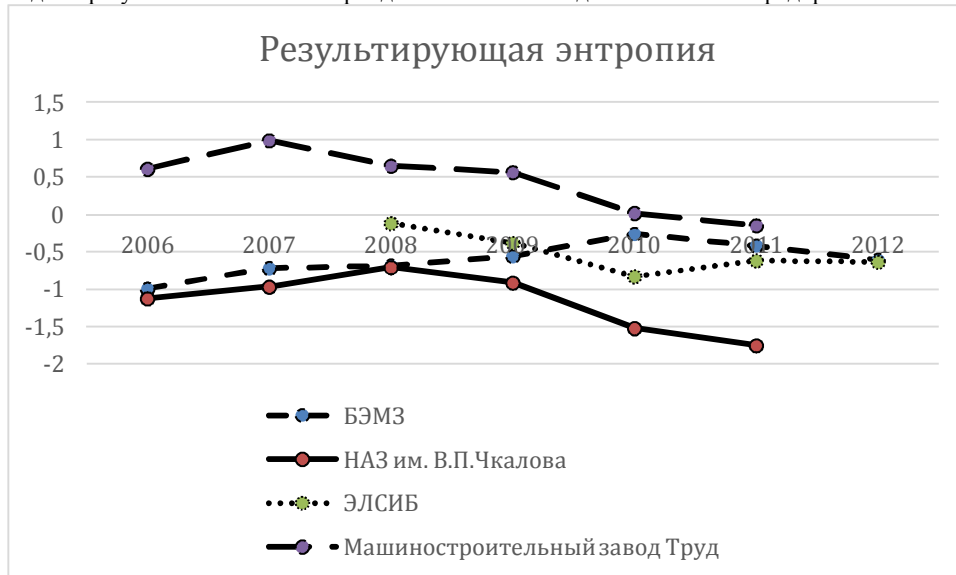


Рис.2 Динамика результирующего показателя нескольких предприятий Новосибирска

Результаты анализа энтропии затрат и результатов четырех предприятий Новосибирска показывают в целом негативную оценку деятельности трех из них. Одно предприятие (Машиностроительный завод Труд) показывал позитивные результаты в прошлом. У двух предприятий наблюдается относительная стабильность или даже рост результирующей энтропии.

Относительная правильность выдвинутой гипотезы роста энтропии подтверждается согласованием с негативными данными изменения темпов роста прибыли, выручки и имущества рассматриваемых предприятий.

Хаотичность экономических процессов возрастает, поэтому потребность применения энтропии при моделировании процессов принятия решений в экономике предприятия неуклонно нарастает. В рамках теории энтропии возможно качественное учесть сложность, противоречивость, неопределенность, неполноту информации, конфликтность, многокритериальность, альтернативность и обусловленный ими риск, применяя его совместно с другими концепциями и теориями.

Литература

1. Дятлов С.А. Энтропийная экономика и синергичная экономика: введение в методологию исследования энтропийных и синергичных социально-экономических систем. – Санкт-Петербург: Астерион. – 2012. – 88с.
2. Исламугдинов В.Ф. Инновационная экономика// Проблемы современной экономики. – 2008.-№3(27).
3. Краснов Г.А., Краснов А.А., Краснов А.А. Эволюция экономических систем в условиях технологического прогресса с позиции теории динамических развивающихся систем//Журнал экономической теории. – 2012. - №3. – с.53-61.
4. Низовкина Н. Г. Оценка темпов развития предприятия на основе связи темпов с энтропией / Н. Г. Низовкина // Экономические науки. – 2009. – № 2. – С. 211–215.
5. Низовкина Н.Г. Управление затратами предприятия (организации): учеб. Пособие /Н.Г.Низовкина. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – 183с.
6. Попков Ю.С. Энтропийные модели демо-экономической динамики//Труды Института системного анализа РАН. – 2006. – т.28. – с.7-47.

Никоноров В.М.

К.э.н., Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет

КРИТЕРИИ КАЧЕСТВА МЕТОДИК ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье исследованы основные методы ценообразования. Рассмотрена классификация существующих методов. Выявлены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: затратное ценообразование, рыночное ценообразование, цена, вероятность, ожидаемое значение.

Nikonorov V.M.

PhD in Economics, Saint-Petersburg State University of economics and trade

CRITERIA OF QUALITY OF TECHNIQUES OF PRICING

Abstract

In article the main methods of pricing are investigated. Classification of existing methods is considered. Their merits and demerits are revealed.

Keywords: Expensive pricing, market pricing, the price, the probability, expected value.

Актуальность исследования заключается в том, что определение критериев качества методик ценообразования позволит осуществить выбор оптимальной для каждого соответствующего случая методики ценообразования, что позволит приблизить цену к равновесной и тем самым оптимизировать результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

В мировой хозяйственной практике наиболее распространены два подхода к ценообразованию — затратный и рыночный (табл.1). [1]

Затратную модель ценообразования определяют интересы производства, рыночную — маркетинг. Это две альтернативы. Выбор одной из них подразумевает отказ от каких-либо преимуществ, связанных с другой альтернативой.

Таблица 1 Затратный и рыночный подходы к ценообразованию

Затратный подход	Рыночный подход
Иерархия приоритетов	
1. Продукт	1. Покупатель
2. Технология	2. Ценность
3. Затраты	3. Цена
4. Цена	4. Затраты
5. Ценность	5. Технология
6. Покупатель	6. Продукт

Соответственно, уже на этом этапе можно прогнозировать, что затратный подход дает более точную оценку цены продукта (товара, услуги). В то время как рыночный подход требует, как нам кажется, скорее применения понятия «вероятность». Поскольку цена, выстроенная посредством рыночного подхода, может отличаться в ту или иную сторону от цены, которая является наиболее приемлемой для покупателя (ожидаемой цены). И здесь можно применить аппарат теории вероятности, используя следующие понятия, — «ожидаемая цена», «стандартное отклонение цены».

Ожидаемая цена будет считаться по формуле (1).

$$Ц_0 = \sum_{i=1}^n Ц_i \times p_i \quad (1)$$

Где $Ц_i$ — возможная цена, руб./шт.;

p_i — вероятность этой возможной цены;

n — общее число возможных вариантов цен.

Стандартное отклонение цены определяется по формуле (2).

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (Ц_0 - Ц_i)^2 \times p_i} \quad (2)$$

Соответственно, возникает вопрос о виде распределения вероятностей цены, полученной с помощью рыночного подхода. Это тема отдельного исследования.

Более детально рассмотрим затратные и рыночные методы ценообразования (табл.2).

Таблица 2 Затратный и рыночный методы ценообразования

Методы ценообразования затратного подхода		Методы ценообразования рыночного подхода	
Затратные	Параметрические	Методы учета потребительского эффекта	Методы стимулирования сбыта продукции
1. Метод полных издержек	1. Метод удельной цены	1. Метод психологического ценообразования	1. Метод учета эластичности спроса
2. Метод стандартных издержек	2. Метод балльной оценки		2. Метод применения ценовых скидок
3. Метод прямых издержек	3. Метод регрессионного анализа		
4. Метод прямых стандартных издержек	4. Метод коинтеграционного анализа		
5. Метод рентабельности активов			

Предполагается, что затратные методы ценообразования дают более точную оценку цены. Соответственно, рассмотрим по отдельности затратные методы ценообразования (табл.3).

Сущность затратного подхода заключается в том, что отправной точкой при расчете цен являются фактические затраты фирмы на производство и реализацию товаров. Отлаженный бухгалтерский и управленческий учет позволяет достаточно точно определить эти затраты. Модель цены при затратном методе ее формирования включает три базовых элемента: переменные затраты на изготовление единицы изделия, средние постоянные затраты на ту же единицу и прибыль, рассчитанную соответствующим образом.

Таблица 3 Непосредственно затратные методы ценообразования

Метод	База формирования цены	Расчет наценки
Метод полных издержек	Полная себестоимость единицы продукции	Желаемая прибыль рассчитывается как произведение себестоимости на процент рентабельности
Метод прямых издержек. Директ-кост	Переменные производственные затраты на единицу продукции	Желаемая прибыль + управленческие расходы + коммерческие расходы
Метод стандартных издержек. Стандарт-кост	Переменные производственные затраты на единицу продукции в соответствии с жесткими нормативами расхода ресурсов	Желаемая прибыль + управленческие расходы + коммерческие расходы
Метод на основе рентабельности активов	Полная себестоимость единицы продукции	Желаемая прибыль рассчитывается как произведение стоимости активов на процент рентабельности активов

Действительно, данные табл.3 показывают более высокую точность определения цены продукта (работы, услуги) в сравнении с рыночными методами ценообразования.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Принято рассматривать затратные и рыночные методы ценообразования.
2. Более высокую точность определения цены дают затратные методы ценообразования.
3. Для того чтобы сделать рыночные методы ценообразования более точными можно применить вероятностную формализацию понятия «цена», что выводит нас на принципиально иной уровень методики ценообразования.

Литература

1. Складенко В.К., Прудников В.М.. Экономика предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2010. -528 с.

Паин А.А.

Доцент, кандидат технических наук, Уральский институт бизнеса

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЛАТИЛЬНОСТИ СТОИМОСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ С УЧЁТОМ СТОХАСТИЧНОСТИ ДОХОДНОСТИ БИЗНЕС - ПРОЦЕССОВ

Аннотация

В статье рассматриваются возможности моделирования волатильности стоимостных показателей с целью учёта стохастической составляющей бизнес – процессов. Показано решение задачи оценки доходности активов компании, представляющая стоимость денег и риски в виде непрерывных случайных процессов во времени.

Ключевые слова: волатильность, случайная функция, модель CAPM.

Pain A.A.

Associate Professor, PhD in technical sciences, Ural Institute of business

MODELING VOLATILITY VALUES IN CORPORATE FINANCE SYSTEM WITH STOCHASTIC NOSTI PROFITABILITY OF BUSINESS PROCESSES

Abstract

The article deals with the modeling of volatility of the cost parameters with a view to taking into account stochastic component of business-processes. Shows the task of evaluating the profitability of the company's assets, the value of money and the risks in the form of continuous time stochastic processes.

Keywords: volatility, random function, the model of the CAPM.

Уже Л. Сэем, В. Ригером, Э. Шмаленбахом и Ф. Шмидтом обоснована необходимость оценки активов по текущим ценам. В частности, согласно Ф. Шмидту, в силу того, что такой учетный измеритель, как деньги, не гарантирует объективной оценки, то необходимо ежедневно составлять органический баланс. Поскольку покупательная сила денег весьма динамична, Ф. Шмидт делает вывод о том, что с ростом продолжительности отчетного периода стоимостные характеристики теряют смысл. Следовательно, частота составления баланса должна быть тем выше, чем быстрее обесцениваются деньги [5].

Эта зависимость особенно наглядно подтверждается при оценке основных средств в периоды финансовых кризисов (например, 2007 – 2010г.г.) и рецессий (например, в периоды: политики количественного смягчения США в 2013г.; текущей стагнации в нашей стране, сопровождающейся существенным снижением курса рубля по отношению к евро и доллару в первом квартале 2014 г.). Технический анализ графиков волатильности курсов основных валют и динамики цен на активы показывает, что эта динамика характеризуется как колебательный стохастический процесс, накладываются на некоторый достаточно продолжительный восходящий с боковыми (горизонтальными) и локально нисходящими участками тренд, формируемый фундаментальными факторами.

Не случайно российский учёный А.И. Нечитайло приходит к выводу о том, что «современная модель хозяйственно-правового регулирования прибыли носит либеральный характер и в теоретическом аспекте является стимулирующей для

хозяйственной деятельности организаций». Однако он указывает и на то, что в России «по существу отсутствует фундаментальная теория учета всей совокупности финансовых результатов [4].

В то же время, со вступлением в силу нового федерального закона «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011 № 402-ФЗ и перехода на территории РФ на Международные стандарты финансовой отчётности (МСФО), управленческая учетная политика должна разрабатываться на основе МСФО. Так, уже в настоящее время формирование отчёта о прибылях и убытках, согласно стандарту МСФО1, следует осуществлять при условии раскрытия расходов организации по элементам затрат на основе данных первичных учётных документов [7]. Таким образом, появляется возможность прогнозировать будущие потоки денежных средств, исходя из понимания стохастичности их природы.

Однако ни одна из известных систем и методик управленческого учёта на это не ориентирована. Между тем стохастичность природы экономических и финансовых показателей недвусмысленно следует также из теории экономических циклов Й. Шумпетера и результатов исследований Е.Е. Слуцкого [2,8]. Известны также т.н. средний (нормальный) цикл и малый цикл Китчина с периодами около 5,5 года и 2,5 года, соответственно. Из работ современных авторов можно сослаться на статью А.В. Медведева [3].

Анализ источников показывает, что при анализе динамики процессов на финансовых рынках очень часто рассматривается случайное блуждание, порожаемое суммами взаимно независимых одинаково распределённых случайных величин X_1, X_2, \dots, X_n или цепями Маркова. [6].

Выразим эти суммы, от нулевой до n – й, как:

$$S_0=0, S_1 = X_1, S_2 = X_1 + X_2, \dots, S_n = X_1 + X_2 + \dots + X_n. \quad (1)$$

Получаем систему координат (n, S_n) при $n=0, 1, 2, \dots$, в которой происходит движение случайного изменения значения некоторого финансового показателя по некоторой траектории. При этом X_i – случайная величина, равная величине изменения значения данного финансового показателя (стоимостной оценки) на i -м шаге, так, что $X_1 = 1$ с вероятностью p и $X_1 = -1$ с вероятностью q . Тогда X_1, X_2, \dots, X_n можно представить как последовательность независимых бернуллиевских случайных величин. Здесь при $n = 2$ мы имеем двухфакторную модель $(X_1 + X_2)$. Отсюда видим, что такая модель не предполагает природы случайной величины X_i как непрерывной случайной функции времени и практически лишает нас возможности пытаться прогнозировать тренды с учётом стохастичности доходности бизнес – процессов.

Автором данной статьи предлагается учитывать волатильность цен на активы в виде случайных функций времени. Тогда функции изменения прибыли $\Pi(t)$, затрат $З(t)$, объёмов производства $V(t)$, выручки $B(t)$ предприятия во времени можно представить как ансамбли стохастических колебательных процессов. Математическая модель, на примере прибыли, имеет вид [5]:

$$\Pi(t) = \sum_{i=1}^n \Pi_i(t) = \sum_{i=1}^n \sum_{\vartheta=1}^{\infty} y_{iv}(t), \quad (1) \quad (2)$$

где t – время;

$\Pi_i(t)$ – циклический процесс изменения прибыли (ЦИП),

характеризующийся средним периодом цикла $T_{ц}$ для среднего (нормального) цикла $T_{ц,н} \approx 5,5$ года; для малого цикла Китчина $T_{ц,м} \approx 2,5$ года;

i – номер составляющей случайной функции прибыли, например, при её исчислении поквартально, поквартально, поквартально, поквартально, $i = 1, 2, 3, 4, \dots, n$;

v – порядковый целочисленный номер элементарного (единичного)

колебательного процесса (ЭКП), т.е. $I_{iv}(t)$ с периодом, кратным периоду $T_{ц}$.

Как известно, классическая двухфакторная модель CAPM (Capital Asset Pricing Model) описывает взаимосвязь между риском и ожидаемой доходностью [1]. Предлагаемый же в данной статье подход даёт возможность перейти от точечных и интервальных статистических показателей согласно классической модели CAPM к моделированию оценки доходности активов компании в виде комбинации (ансамбля) непрерывных случайных функций времени t (для оцениваемой акции или для рыночного портфеля):

$$R(t) = R_f(t) + \beta(t) \cdot [R_m(t) - R_f(t)], \quad (3)$$

где $R(t)$ – ансамбль случайных процессов доходности, соответствующих условиям рисков;

$R_f(t)$ – случайная функция стоимости денег во времени по безрисковым ставкам;

$R_m(t)$ – случайная функция среднерыночного (ожидаемого) уровня доходности обыкновенных акций;

$\beta(t)$ – случайная функция коэффициента «бета», характеризующая волатильность или систематический риск ценной бумаги или портфеля по сравнению с рынком;

t – время (аргумент функции времени).

Таким образом, концепция, положенная в основу построения двухфакторной модели CAPM и заключающаяся в том, что компенсация, на которую инвесторы рассчитывают, должна определяться двумя факторами – стоимостью денег во времени и риском, – получает дальнейшее развитие. Появляется возможность учёта стохастической природы волатильности стоимостных показателей оценки доходности капитальных активов в системе корпоративных финансов как процессов, непрерывно развивающихся во времени.

Представив коэффициент «бета» в виде случайной функции, характеризующей волатильность или систематический риск i -той ценной бумаги или i -того портфеля по сравнению с рынком, получаем следующее выражение:

$$\beta_i(t) = \text{Cov}[R_i(t), R_m(t)] / D[R_m(t)], \quad (4)$$

где $\beta_i(t)$ – случайная функция i -того коэффициента «бета», характеризующая волатильность или систематический риск i -той ценной бумаги или i -того портфеля по сравнению с рынком;

Cov – ковариация случайного процесса доходности i -того актива со среднерыночным стандартом (рыночным индексом);

$R_i(t)$ – случайная функция ценовых изменений оцениваемого i -того актива;

$R_m(t)$ – случайная функция ценовых изменений среднерыночного стандарта доходности (рыночного индекса);

$D[R_m(t)]$ – дисперсия случайной функции ценовых изменений среднерыночного стандарта доходности (рыночного индекса).

Далее, из (3) и (4) для i -того случайного процесса $R_i(t)$ получаем, что:

$$R_i(t) = R_f(t) + [R_m(t) - R_f(t)] \cdot \beta_i(t) = R_f(t) + [R_m(t) - R_f(t)] \cdot \text{Cov}[R_i(t), R_m(t)] / D[R_m(t)], \quad (5)$$

где $R_f(t)$ – i -тая случайная функция стоимости денег во времени по безрисковым ставкам.

Дальнейшую разработку модели осуществляем с использованием метода тригонометрической интерполяции. При этом модель, описывающую i -тый периодический колебательный процесс, можно представить в виде [6]:

$$R_i(t) = \sum_{\vartheta=1}^M E_{i\vartheta}(t) = y(t) = \sum_{\vartheta=1}^{\infty} y_{i\vartheta}(t) = \sum_{\vartheta=1}^{\infty} (A_{i\vartheta} \cos \vartheta \omega t + B_{i\vartheta} \sin \vartheta \omega t), \quad (6) \quad \text{где } A_{i\vartheta}, B_{i\vartheta} - \text{коэффициенты ряда Фурье}$$

для единичного i -того

колебательного процесса;

ω – циклическая частота процесса, равная $\omega = 2\pi f$;

f – частота колебаний, Гц.

$$f = 1/T_{ц} \quad (7)$$

В свою очередь, стохастический единичный в учётном смысле i -тый случайный процесс (ЕСП) как функцию времени можно представить как:

$$y_{iv} = E_{imv} \cdot \sin(v\omega t + \varphi_{iv}), \quad (8)$$

где E_{imv} - значение экстремума i -той функции на периоде ЕСП;

φ_{iv} - начальный временной сдвиг ЕСП относительно принятой точки отсчёта.

Функцию ЕСП можно выразить через синусные и косинусные составляющие:

$$\left. \begin{aligned} E_{iv} = y_{iv} &= E_{imv} \cdot \sin v\omega t \cdot \cos \varphi_{iv} + E_{imv} \cdot \cos v\omega t \cdot \sin \varphi_{iv}; \\ E_{imv} \cdot \cos \varphi_{iv} &= A_{iv}; \\ E_{imv} \cdot \sin \varphi_{iv} &= B_{iv}. \end{aligned} \right\} \quad (9)$$

В выражениях (7), (8) величины E_{imv} и φ_{iv} являются случайными величинами, поскольку они зависят от множества факторов, включая не только, например, волатильность курсов валют, ценных бумаг, колебания цен, действия правительств, но и природные факторы, человеческий фактор и т.д.

Литература

1. Бета-коэффициент [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wave-trading.ru/post/beta-koeffitsient-312> (дата обращения 10.03.2014).
2. Лоуса Ф. Вклад Евгения Слуцкого в анализ экономических циклов [Электронный ресурс]. URL: <http://http://economicus.ru> (дата обращения 03.11.2013).
3. Медведев А.В. Влияние цикличности экономического развития на функционирование промышленных предприятий // Российское предпринимательство. — 2011. №4. Вып. 2 (182). - С. 4-9.
4. Нечитайло А. И. Развитие методологии и методики формирования учетной информации о финансовых результатах организации. Автореферат дисс. на соиск. ученой степени докт. экон. наук. — СПб: изд-во ГОУ ВПО СПбГУЭФ, 2008. - 41 с.
5. Паин А.А. Ментальные проблемы постановки управленческого учета и пути их решения // Русский экономический вестник: Науч. – практ. журнал. — 2013. - №11. — С. 145 - 154.
6. Случайное блуждание [Электронный ресурс]. URL: http://termist.com/bibliot/stud/ma_en_sl/63/sl_b/sl_b.htm (дата обращения 10.03.2013).
7. Ткаченко Л.И. Основопологающие различия между российскими стандартами бухгалтерского учёта и международными стандартами финансовой отчётности // Проблемы учета и финансов, 2012, вып.4. — С. 51-55.
8. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. - М.: Директ-Медиа, 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://financepro.ru/economy/10158-shumpeter-jj.a.-teoriya-jekonomicheskogo-razvitiya.html> (дата обращения 04.11.2013).

Петросян И.В.

Магистр 2 курса, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

РАЗРАБОТКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ АВТОМАТИЗАЦИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНО- ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности автоматизации анализа финансовой деятельности предприятия. Определена сущность применения современных компьютерных информационных технологий.

Ключевые слова: автоматизация, анализ, финансовая деятельность, информационные технологии.

Petrosyan I.V.

Master, 2 year, Moscow state University of technologies and management

DEVELOPMENT OF THE BASIC STAGES OF AUTOMATION OF THE ANALYSIS OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH USE OF MODERN COMPUTER AND INFORMATION TECHNOLOGIES

Abstract

In the article the peculiarities of automation of the analysis of financial activity of the enterprise. Defined the essence of application of modern computer technologies.

Keywords: automation, analysis, Finance, information technology.

На современном этапе развития рыночной экономики полноценная аналитическая обработка учетной и иной экономической информации невозможна без использования передовых компьютерных технологий [1,2]. В первую очередь это касается применения в практике управления новейших информационных технологий: средств вычислительной техники, телекоммуникаций и программного обеспечения [9].

Основная задача организации финансового анализа в компьютерной среде заключается в обеспечении принятия своевременных научно-обоснованных решений по различным аспектам управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом как можно более широкого воздействия существенных факторов внутренней и внешней среды [5,6].

Для организации автоматизированного финансового анализа характерны следующие особенности:

1. Повышение системности финансового анализа, что обусловлено необходимостью четкой формализации аналитических задач при их решении в автоматизированном режиме;
2. Повышение степени научной обоснованности управленческих решений, что связано с возможностью анализа воздействия достаточно широкого круга внешних и внутренних факторов, оказывающих существенное воздействие на исследуемый объект [3,7];
3. Повышение достоверности и надежности полученных результатов и выводов, поскольку проведение автоматизированного финансового анализа дает возможность корректировки стоимостных показателей исходных форм финансовой отчетности и бухгалтерского учета;
4. Расширение возможностей реализации аналитических исследований в режиме реального времени, оперативного и ситуационного видов анализа [4,6];
5. Увеличение возможностей проведения многовариантного прогнозного анализа;
6. Повышение достоверности финансового анализа, что обусловлено как высокой степенью научной обоснованности управленческих решений, так и возможностью их своевременного принятия [8];
7. Расширение возможностей для проведения комплексных аналитических исследований, связанных с обработкой больших массивов исходной аналитической информации.

Программное обеспечение финансового анализа развивается достаточно быстро, однако решаемые в его рамках задачи на разных предприятиях будут разными [1,2,5]. Поэтому часть автоматизированной программы финансового анализа является стандартной для всех предприятий (в части учетных процедур), а состав и содержание внутрифирменной отчетности, аналитические процедуры будут различаться.

Автоматизация финансового анализа предусматривает следующие основные этапы.

Предварительная оценка включает оценку надежности информации, чтение информации и общую экономическую интерпретацию показателей бухгалтерской отчетности [7,8]. На данном этапе необходимо оценить риск, связанный с использованием имеющейся информации, оцениваются основные показатели, намечаются направления детализации анализа.

Экспресс-анализ финансового состояния, проводится на основе подтвержденных на этапе предварительной оценки данных стандартной отчетности, включает расчет финансовых коэффициентов и интерпретацию полученных результатов с позиции оценки текущей и долгосрочной платежеспособности, деловой активности и доходности деятельности, активности на рынке ценных бумаг [4,6,8]. Главная цель – получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового состояния и динамики развития предприятия.

Углубленный финансовый анализ, в процессе проведения используется вся доступная внутренняя и внешняя информация о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Главная цель – подробная характеристика имущественного и финансового потенциалов предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития предприятия на перспективу [1,2,3]. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. Степень детализации зависит от целей анализа.

Формирование выводов и рекомендаций – производится в заключение каждого этапа финансового анализа [9]. По результатам предварительной оценки делаются выводы о надежности, полноте, достоверности и пригодности имеющейся информации целям анализа финансового состояния предприятия.

По результатам экспресс-анализа систематизируются положительные и отрицательные моменты, выявленные в ходе анализа, делаются заключительные выводы [5,7].

Экспресс-анализ может завершаться выводом о целесообразности или необходимости проведения более углубленного и детального анализа финансовых результатов и финансового состояния предприятия [9].

По результатам углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности формулируются выводы о результативности деятельности предприятия (с позиции эффективности использования отдельных видов ресурсов, его положения на рынке ценных бумаг) и его экономическом потенциале [8]. Результаты могут представляться в виде таблиц, диаграмм, графиков и другой форме, в зависимости от целей анализа.

Внедрение в практику предложенных в исследовании рекомендаций, овладение методикой организации, современными методами и приемами финансового анализа становится объективно необходимым условием нормального функционирования предприятия [3,4].

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
2. Аношина Ю.Ф. КЛАССИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 110.
3. Аношина Ю.Ф. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 210.
4. Гудиева Л.Р. РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 4-2 (11). С. 26-28.
5. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.
6. Миргородская Т.В. Аудит. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Миргородская. Москва, 2011. (3-е изд., перераб. и доп.)
7. Миргородская Т.В., Миргородская М.Г., Горбатко Е.С. СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РОССИИ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 10-3 (17). С. 57-59.
8. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
9. Миргородская М.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АУДИТУ И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Инновационное развитие экономики. 2012. № 6 (12). С. 92-94.

Рябова Г.А.¹, Евстратов А.В.²;

¹Студент, Волгоградский государственный технический университет; ²Кандидат экономических наук, доцент, Волгоградский государственный технический университет.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ В РФ

Аннотация

В статье рассмотрены основные барьеры для отечественных и зарубежных компаний для вхождения на фармацевтический рынок. Уделено внимание изменениям, связанным с вступлением России в ВТО. А также предложены пути решения существующих проблем.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, производство, сравнительные показатели, правовое регулирование

Ryabova.G.A.¹, Evstratov.A.V.²

¹Student, Volgograd State Technical University; ²Candidate of economic sciences, associate professor, Volgograd State Technical University

REGULATION OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN THE PHARMACEUTICAL MARKET IN RUSSIA

Abstract

The article describes the main barriers to domestic and foreign companies to enter the pharmaceutical market. Paying attention to changes related to Russia's WTO accession. And also proposed ways to solve existing problems.

Keywords: pharmaceutical market, production, comparative figures, the legal regulation

На сегодняшний день фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и развивающихся сегментов отечественной экономики. В связи с этим, Правительство России уделяет большое внимание в поддержку данной отрасли. Стратегия «Фарма 2020» предполагает увеличение доли инновационных препаратов отечественного производства на российском фармацевтическом рынке. Данная стратегия подтверждает, что исполнительная власть поддерживает развитие собственных инновационных препаратов независимо от иностранных компаний.

По итогам исследований компании «DSM Group» за январь 2014 г. в натуральном выражении 55% препаратов, реализованных на рынке, являются отечественными, но в связи со своей низкой стоимости по отношению к импортным лекарствам они занимают 24% в стоимостном выражении.

Для стимулирования развития отечественного производства правительство ввело меры по ограничению государственных закупок импортных лекарственных средств.

В частности, речь идет о следующих мерах:

- согласно проекту «Об установлении дополнительных требований к участникам размещения заказов при размещении заказов на поставки лекарственных средств» с 2014 года зарубежные ЛС не допускаются к торгам, при условии если уже зарегистрированы два и более таких же препаратов российского производства;

- по данным проекта «О критериях, в соответствии с которыми ЛС, произведенные на территории РФ с использованием компонентов иностранного происхождения» отечественными лекарственными средствами будут считаться только те лекарства, чья готовая форма производится на территории России, а именно на предприятиях полного цикла.

Необходимо заметить, что в соответствии с договоренностями России и ВТО, принципы ВТО не учитываются к части компенсации стоимости ЛС и изделий медицинского назначения, входящих в пакет, предусмотренных системой государственного обеспечения граждан бесплатной медицинской помощью. Но, дискриминация иностранных производителей не является нарушением норм ВТО в рамках государственных закупок. Поэтому, можно полагать, что меры по ограничению доступа иностранных производителей и лекарственных средств на рынок государственных закупок продолжается.

Государственное регулирование цен на ЛС из списка ЖНВЛП было введено с апреля 2010 года и представляет собой контроль за установлением производителями и импортерами максимальных отпускных цен на ЛС и контроль за применением надбавок продавцами ЛС. До введения регулирования цены росли неравномерно и в 2009 продемонстрировали значительный рост: в амбулаторном сегменте – на 10,8%, в госпитальном – на 16,1%.

По отдельным регионам ценовая надбавка на ЛС достигала 200%, но согласно стратегии лекарственного обеспечения населения РФ на период до 2025 г., утвержденной Приказом Минздрава России от 13 февраля 2013 г. №66, ежегодный прирост индекса роста цен на ЖНВЛП должен составлять не более 3%.

В настоящий момент, проблемными аспектами для развития и установления отечественных компаний на фармацевтическом рынке является:

- существуют условия для жестокой конкуренции на рынке;
- происходит ухудшение экономического состояния и снижение финансового состояния отечественных производителей, вызванное замедленным переходом на стандарты GMP. Либо отсутствие сертификатов GMP у значительной части компаний, действующий на территории РФ, тогда как соответствие производства требованиям GMP является определяющим на мировом рынке лекарственных препаратов. Все производители в России должны перейти на данный стандарт с 1 января 2014 года;

- административный барьер для входа на рынок лекарственных средств. При внесении изменений в нормативную документацию ЛС после регистрации цены на него производитель вынужден повторно предоставлять полный комплект документов;

- продолжительный процесс регистрации ЛС, в связи с Федеральным законом «Об обращении лекарственных средств», согласно которому отсутствует обратная связь между экспертной организацией и фармацевтической компанией. Также требует улучшения налоговое стимулирование отрасли и унификация законодательства в рамках норм ВТО.

В январе 2014 г. на аптечном рынке России присутствовало 972 фирмы производителя лекарственных препаратов. Рейтинг 10 корпораций производителей по объему продаж представлен в таблице 1.

Таблица 1. Производители ЛС по доле в аптечных продажах в России в декабре 2013 г. - январе 2014 г. в стоимостном выражении.

Рейтинг		Компания	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.		Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.	Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.
2	1	SANOFI-AVENTIS	5,57	5,63	2,4	2,4
1	2	NOVARTIS	5,97	5,61	2,8	2,59
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,33	3,93	9,85	9,72
4	4	BAYER	3,41	3,47	1,15	1,11
7	5	TAKEDA	3,21	3,41	2,05	2,23
5	6	TEVA PHARMACEUTICAL	3,37	3,11	2,3	2,09
6	7	BERLIN-CHEMIE	3,27	2,94	2,25	1,96
8	8	ABBOTT GMBH & CO	2,5	2,74	0,62	0,68
11	9	GEDEON RICHTER	2,25	2,65	1,39	1,68
9	10	SERVIER	2,43	2,58	0,68	0,7
			36,29	36,07	25,49	25,15

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.

По данным таблицы, можно сделать вывод о том, что компания NOVARTIS утратила позицию лидера, чему способствовало более существенное (-19,4%) относительно всего рынка снижение продаж компании за месяц. SANOFI-AVENTIS вновь вернул себе первенство среди производителей лекарств на аптечном рынке, при этом объем аптечной реализации препаратов данной корпорации также сократился, но меньшими по сравнению с NOVARTIS темпами (-13,2%). Самые существенные падения объемов реализации были отмечены у компаний ФАРМСТАНДАРТ, TEVA PHARMACEUTICAL и BERLIN-CHEMIE. На 22,1% упали аптечные продажи ГЛС компании ФАРМСТАНДАРТ.

Для улучшения деятельности фармацевтического рынка необходимо провести большую работу как по доведению информации о нормативно-правовом регулировании деятельности на рынке, так и по его совершенствованию, включая:

- разработку порядка поведения субъектов предпринимательства на рынке;
- определение источников и механизмов регулирования на фармацевтическом рынке;
- утверждение новых перечней фармацевтических организаций и должностей;
- унификацию требований к ведению отчетности фармацевтическими организациями разных форм собственности и т.д.

Также можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию регулирования фармацевтического бизнеса в РФ:

- усиление контроля в фармацевтическом бизнесе (создание экспертного совета);
- создание единого информационного центра по фармацевтическому рынку;
- создание саморегулируемых организаций на фармацевтическом рынке;
- создание нового единого общественно-предпринимательского технического регламента, комплексно регулирующего фармацевтическую деятельность в РФ.

Государство должно стать инициатором формирования национальной стратегии фармацевтического бизнеса, а результатами его деятельности – упорядочение норм и правил социального и экономического поведения на фармацевтическом рынке.

Литература

1. Романов А. Россия не сможет показать рост ВВП больше 4% даже при высоких ценах на нефть [Электронный ресурс] // Новый регион 2 : информ. портал. – Электрон. дан. – 2012. – URL: <http://www.nr2.ru/finance/379688.html> (дата обращения: 22.02.2014).
2. Лазерева А. Фармацевтическая отрасль: обзор рынка, тенденции и прогнозы [Электронный ресурс] // HR planet : информ. Портал – 2011. – URL: <http://planetahr.ru/publication/4758/33> (дата обращения: 17.02.2014).
3. Стратегия «Фарма 2020» [Электронный ресурс] // Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года – 2020. – URL: <http://pharma2020.ru/strategy.html> (дата обращения: 15.02.2014).
4. Федеральный закон от 12 апреля 2010 года № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». [Электронный ресурс] Консультант плюс (дата обращения: 11.10.2014).

Сапачев С.Н.

Аспирант, Российская академия кадрового обеспечения АПК

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА СЕЛЕ

Аннотация

В статье показана актуальность проведения оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления на селе; проанализирована существующая нормативно-правовая база в этой области, отмечены ее недостатки; сделан вывод о необходимости дальнейшего совершенствования методов оценки.

Ключевые слова: местное самоуправление, оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления, сельское поселение.

Sapachev S.N.

PhD student, Russian Staffing Academy of Agricultural Sector

ON ESTIMATION OF LOCAL GOVERNMENT IN RURAL AREAS

Abstract

The article shows the relevance of evaluating the performance of local governments in rural areas, analyzes existing legal framework in this area, marks its shortcomings; concludes the need for further improvement of assessment methods.

Keywords: local government, evaluation of the effectiveness of local government, rural settlement.

Изучение отечественного и зарубежного опыта дает основание полагать, что устойчивое сельское развитие возможно лишь при определенных условиях, основными из которых являются: создание предпосылок для развития сельской экономики; формирование необходимой научно-методической, нормативно-правовой и экономической базы сельского развития; наличие полноценных, т.е. экономически и организационно самостоятельных органов местного самоуправления. Третье условие является особенно важным, т.к. от этого зависят возможности местной власти по обеспечению социальных гарантий, достойного уровня жизни жителей, проживающих на подведомственной территории.

Вместе с тем, следует отметить, что при одинаковом бюджетном обеспечении муниципальных образований достигнутые результаты могут существенно отличаться, так как органы местного самоуправления работают по-разному, то есть с разной отдачей.

Выявить, насколько эффективно функционирует тот или иной орган местного самоуправления, можно лишь при условии наличия соответствующей научно-обоснованной методики оценки. Необходимость и практическая важность данной методики объясняется тем, что систематическая объективная оценка деятельности названных органов служит одним из основных условий повышения их созидательной активности и ответственности, ускорения темпов социально-экономического развития российского села. Учитывая это, в последние годы экономическая наука, а также федеральные и региональные органы государственной власти активизировали деятельность по развитию научно-методической базы в данной области.

В то же время, как показывает анализ, практика требует продолжения исследований в этом направлении. Объясняется это не только актуальностью, но и многообразием проблем, связанных с систематической оценкой органов местного самоуправления. В частности, она необходима для разработки системы стимулирования муниципальных служащих, формирования кадровой политики, в том числе создания и постоянного пополнения резерва на выдвижение, ранжирования названных органов по эффективности решения экономических, социальных и экологических проблем в разрезе поселений, муниципальных районов и субъектов РФ, рационального использования ресурсов и т.д.

Следует отметить, что работа в данном направлении в последние годы в России ведется, и оценка уже осуществляется на практике. В частности, в 2007 году в закон №131-ФЗ включена статья 18.1 «Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления». Показатели оценки утверждены Указом Президента РФ «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» № 607 от 28 апреля 2008 года.

Однако опыт показал, что данная методика имеет ряд существенных недостатков. Так, она предполагает оценку эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, а об оценке деятельности органов власти поселений (городских и сельских) в ней ничего не сказано.

К другим значимым недостаткам методики, изложенной в Указе Президента РФ № 607, относится то, что она допускает высокую степень субъективизма при оценке; роль оценщика отведена администрации региона, а не населению и т.д.

Кроме того, в серьезной корректировке нуждается также перечень показателей оценки. К примеру, в нем не учитываются жалобы населения на органы власти, обслуживающие учреждения и организации (школы, больницы и т.д.), разного рода нарушения с их стороны.

В настоящее время мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления осуществляется в соответствии с перечнем показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, утвержденным Указом Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», а также перечнем дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, утвержденным постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2012 г. № 1317. Однако перечисленные ранее недостатки последний документ также практически не устраняет. На наш взгляд, его положительным моментом является введение Правил оценки населением эффективности деятельности руководителей органов местного самоуправления, унитарных предприятий и учреждений, действующих на региональном и муниципальном уровнях, акционерных обществ, контрольный пакет акций которых находится в собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности, осуществляющих оказание услуг населению муниципальных образований.

Оценка населением эффективности деятельности этой категории руководителей будет проводиться по следующим критериям (в процентах от числа опрошенных): удовлетворенность организацией транспортного обслуживания в муниципальном

образовании; удовлетворенность качеством автомобильных дорог в муниципальном образовании; удовлетворенность жилищно-коммунальными услугами (уровнем организации теплоснабжения, водоснабжения, электроснабжения, газоснабжения).

При анализе перечисленных показателей возникает логичный вопрос: почему население не должно оценивать другие, не менее значимые сферы услуг, например: образование.

На наш взгляд, главным недостатком существующей системы оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления является то, что в ней не предусмотрен поселенческий уровень, наиболее приближенный к населению. Поэтому работа в данном направлении должна проводиться и дальше как властными структурами, так и научным сообществом. Только применение усовершенствованной методики, отвечающей современным требованиям, будет способствовать росту ответственности и созидательной активности низового звена органов местной власти и, тем самым, улучшению условий жизни сельского населения, возрождению российского села.

Литература

1. Адукова А.Н. Оценка и пути развития правовой базы местного самоуправления // Никонские чтения. - 2007. - № 12. - С. 424-427.
2. Адукова А.Н. Дееспособное местное самоуправление - основа развития сельских территорий // Вестник университета (Государственный университет управления). - 2008. - № 18. - С. 13-15.
3. Адуков Р.Х., Адукова А.Н. Обеспечит ли новый закон о местном самоуправлении развитие территорий // Вопросы местного самоуправления. - 2006. - № 1. - С.
4. Адукова А.Н. Местное самоуправление на селе: организационно-экономические аспекты. - М.: ООО "Угрешская типография", 2009. - 329 с.
5. Адукова А.Н. Методы формирования органов местного самоуправления сельских территорий // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. - 2010. - № 12. - С. 22-27.
6. Адуков Р.Х., Адукова А.Н., Юсуфов Р.А. Базовые условия развития сельских территорий // Вестник Орловского государственного аграрного университета. - 2011. - № 5. - С. 38-41.
7. Адукова А.Н. Органы местного самоуправления сельских территорий: принципы организации и материального стимулирования // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. - 2011. - № 3. - С. 11-22.
8. Адукова А.Н., Абрядина В.В., Огаркова Н.Н. Планирование и организация деятельности органов местного самоуправления сельских территорий // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2013. - № 1. - С. 011-018.
9. Миндрин А.С., Адуков Р.Х., Адукова А.Н. Местное самоуправление на селе: состояние, проблемы и пути развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2007. - № 9. - С. 10-16.

Солдатова А.П.¹, Солдатова Л.И.²

Студентка 2 курса¹, ²кандидат экономических наук, доцент, Костромская государственная сельскохозяйственная академия

ЛИЗИНГ КАК ФАКТОР ПРИВЛЕЧЕНИЯ КАПИТАЛА

Аннотация

В статье рассмотрено понятие лизинга, его экономическая сущность, социально-экономическое содержание лизинга.

Ключевые слова: лизинг, лизинговая деятельность, предмет лизинга.

Soldatova A. P.¹, Soldatova L. I.²

2nd year student¹, PhD in Economics², Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma State Agricultural Academy

LEASING AS A FACTOR CAPITAL-RAISING

Abstract

The article discusses the concept of leasing its economic essence, socio-economic content of the lease.

Keywords: leasing, leasing, leasing object.

В настоящее время в странах со стабильной экономикой около 80% современной продукции выпускается на оборудовании, взятом в лизинг. Масштабы лизинговых сделок постоянно растут из-за заложенных в них огромных возможностей ускоренного финансирования организаций. В этой связи использование разнообразных форм экономических отношений, в частности лизинга, приобретает все большую актуальность для создания условий по привлечению капитала в жизненно важные отрасли экономики, рациональному использованию финансовых, материальных и трудовых ресурсов, обеспечению поддержки предпринимательства [1].

В настоящее время возникли новые хозяйственные факторы и условия, поднимающие роль и значение эффективных решений блока учетных, аналитических, финансово-кредитных и связанных с ними инвестиционных проблем в организационно-управленческом аспекте. Научные исследования в этом направлении становятся чрезвычайно важными и значимыми с учетом особенностей хозяйственной и финансовой нестабильности, ценовой неустойчивости и жесткой ограниченности соответствующих ресурсов организаций [1].

Лизинг – это система предпринимательской деятельности, включающая в себя, как минимум три вида организационно – экономических отношений: арендные, инвестиционные и торговые, содержание каждого из которых в отдельности полностью не исчерпывает сущности специфических имущественно – финансовых лизинговых операций. Экономическая сущность лизинга заключается в том, что лизинговая компания (лизингодатель) по просьбе пользователя лизингополучателя приобретает определенное имущество у изготовителя для того, чтобы передать это имущество пользователю во временное пользование и владение. Имущество сдается на определенный срок, указываемый в договоре, с выплатой пользователем установленных платежей, включающих потребленную стоимость имущества, а также оплату услуг и снабженческо-сбытовую наценку, взимаемые лизингодателем. При этом имущество остается собственностью лизингодателя, но по окончании срока возможно приобретение имущества в собственность пользователя [2].

Лизинг в общем является организационной формой предпринимательской деятельности, выражающей отношения собственности и инвестирования, особую систему хозяйствования, однако, как и всякое самостоятельное явление, как экономическая категория, он имеет свое собственное содержание и различные формы проявления, которые можно представить с разной степенью конкретности. Поскольку лизинг выражает определенное взаимодействие элементов производительных сил и производственных отношений, то он имеет материально-вещественную основу и социально-экономическое содержание. Социально-экономическое содержание лизинга определяется отношениями собственности и совместной экономической деятельности по вертикали и горизонтали (с собственником, обществом и т. д.), а также условиями трансформации собственности [3].

Материально-вещественная сторона лизинга характеризуется организационно-правовыми формами производства, наймом всех или части вещественных элементов предпринимательской деятельности, куплей-продажей имущества и условиями кредитования. Предметом лизинга могут быть любые предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской

деятельности. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения [4].

К прямым участникам лизинговой сделки, то есть к субъектам лизинга, определение которых дается в «Федеральном законе «О лизинге», принятом 11.10.1998 г. относятся: а) лизинговые фирмы и компании – лизингодатели; б) производственные предприятия – лизингополучатели; в) поставщики объектов сделки - оборудования, техники, другого имущества, то есть продавцы [1].

Лизингодатель - юридическое лицо, которое осуществляет лизинговую деятельность. Лизингополучатель - юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, получающие имущество в пользование по договору лизинга. Продавец лизингового имущества - предприятие - изготовитель машин и оборудования или другое юридическое лицо, или гражданин, продающие имущество, являющееся объектом лизинга [2].

С появлением лизинга возникла необходимость получения оперативной, полной и достоверной информации о поступивших по договору лизинга объектах основных средств. Такая информация используется как внутренними, так и внешними пользователями для выработки и поддержки управленческих решений, в том числе при выборе оптимального варианта размещения ресурсов для рентабельного функционирования организации. При этом лизингодатель имеет право не только на контроль за соблюдением лизингополучателем условий договора лизинга (ст. 37 Федерального закона от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», финансовый контроль за деятельностью лизингополучателя в той ее части, которая относится к предмету лизинга, но и контроль за формированием финансовых результатов деятельности лизингополучателя и выполнением последним обязательств по договору лизинга [3].

Литература

1 Солдатова Л.И. Повышение эффективности лизинга сельскохозяйственной техники и оборудования в аграрной сфере АПК Костромской области: дис. канд. эк. наук. – К., 2005.

2 Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лизинговых операций у лизингодателя // Бухучет в здравоохранении. - 2013. - № 9. - С. 55-61.

3 Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лизинговых операций у лизингополучателя // Бухучет в здравоохранении. - 2013. - № 10. - С. 30-36.

4 Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет лизингового имущества при варианте учета на балансе лизингополучателя на примере Костромской области // European Social Science Journal = Европейский журнал социальных наук. - 2014. - № 2-2 (21). - С. 76-77.

Солдатова Л.И.¹, Солдатова А.П.²

Кандидат экономических наук, доцент¹, студентка 2 курса², Костромская государственная сельскохозяйственная академия

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ И УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрен порядок бухгалтерского учета и эффективность производства картофеля на примере ООО «Мечта»

Ключевые слова: учет затрат, себестоимость, производство, картофель, эффективность

Soldatova L.I.¹, Soldatova A.P.²

PhD in Economics¹, 2nd year student², Kostroma State Agricultural Academy, Kostroma State Agricultural Academy

EFFECTIVENESS ANALYSIS AND ACCOUNTING PRODUCTION

Abstract

The article describes the procedure for accounting and efficiency of potato production on the example of LLC "Dream"

Keywords: cost accounting, cost, production, potatoes, efficiency

Россия относится к числу государств со значительными объемами производства картофеля. При населении, составляющем 3 % мирового, на долю России приходится около 13 % общего валового сбора картофеля. Правильная организация учета затрат в сельскохозяйственной организации позволяет иметь достоверную полную информацию о расходах, которые несет организация, структуре затрат по статьям и подразделениям, дает возможность оперативно принимать решения в ценовой политике и таким образом влиять на финансовые результаты сельскохозяйственной организации.

ООО «Мечта» находится на юго-востоке Костромской области. В ООО «Мечта» производство валовой продукции варьирует по годам, но к 2012 г. этот показатель возрос на 62 % в сравнении с 2008 г. Денежная выручка растет с каждым годом как по причине роста цен на продаваемую продукцию, так и в связи с ростом валового производства продукции. Приrost денежной выручки в 2012 г. по сравнению с 2008 г. составил 116%. Прибыль от продаж возросла до 2010 г., затем наблюдается небольшое снижение данного показателя. При этом в сравнении с 2008 г. прибыль возросла на 29 % к 2012 г. Площадь сельхозугодий за анализируемый период увеличилась на 2,3 % в сравнении с 2008 г. Среднегодовая стоимость основных средств в 2012 г. по сравнению с 2008 г. увеличилась в 3 раза в результате приобретения новой сельскохозяйственной техники. Среднегодовая стоимость оборотных средств возросла в 2,5 раза в связи с удорожанием стоимости запасов и ростом валового производства готовой продукции. Численность работников увеличилась в 2012 г. по сравнению с 2008 г. на 38,5 %, что вызвано расширением производства, а также сравнительно высоким уровнем оплаты труда работников.

ООО «Мечта» имеет картофеле-овощеводческую специализацию с развитым производством зерновых, так как в структуре денежной выручки наибольший удельный вес занимает выручка от продажи картофеля - 56,1%, и выручка от продажи овощей – 38 %.

Бухгалтерский и налоговый учет в ООО «Мечта» ведется согласно приказу об учетной политике, который издается на учетный год. В 2012 г. учетная политика организации формируется на основании приказа №1-у от 29.12.2011 г. Так как при организации учетного процесса в ООО «Мечта» соблюдены все аспекты действующего законодательства РФ, то организацию бухгалтерского учета в ООО «Мечта» можно признать удовлетворительной.

Для учета затрат в производстве картофеля и выхода продукции в ООО «Мечта» применяется счет 20 «Основное производство» субсчет 1 «Растениеводство» аналитический счет «Картофелеводство». Счет активный, затратный, калькуляционный, предназначен для отражения затрат, которые включаются в себестоимость продукции. По дебету счета отражаются затраты, связанные с производством картофеля. По кредиту - показывается выход продукции. Аналитический учет по дебету счета 20 «Основное производство» ведется в разрезе статей затрат.

В ООО «Мечта» выращивается несколько сортов высокоурожайного картофеля, устойчивого к вредителям и болезням: Каратоп, Розалинд, Скарб, Аврора, Ред Скарлетт и другие. В динамике по годам валовое производство картофеля в ООО «Мечта» изменяется. Наибольшим оно было в 2011 г. – 59500 ц., наименьшим - в 2010 г. – 17000 ц. Основную часть валового сбора картофеля составляет сорт Каратоп – 58 %, который наиболее востребован на рынке сбыта в Костромской области, на втором месте – сорт Розалинд – 15 %, Джелли – 8 %. За анализируемый период урожайность картофеля варьирует, наименьшей она была в 2010 г. – 170 ц/га, наибольшей – в 2011 г. – 425 ц/га, что объясняется неблагоприятными погодными условиями в 2010 г. и посевом элитными семенами в 2011 г. При этом в 2010 г. при наибольшей себестоимости картофеля (764 руб.) урожайность имела

наименьший уровень (170 ц/га). При наименьшей себестоимости 1 ц картофеля (256 руб.) урожайность оказалась высокой (400 ц/га) в 2009 г.

В динамике по годам производственная себестоимость картофеля не имеет устойчивой тенденции. Наибольшее значение она имеет в 2010 г. – 749 руб., наименьшее – в 2009 г. – 256 руб. Причиной изменения себестоимости 1 центнера картофеля является рост цен на топливо, запасные части, ядохимикаты, а также гибель посевов. В структуре затрат 2012 г. преобладают расходы по организации и управлению производством – 33,6 %, затраты на химические средства защиты растений – 20,3 %, расходы на содержание основных средств – 17,1 %, прочие затраты составили – 4,3 %. Низкий процент затрат на заработную плату в общей сумме затрат объясняется снижением затрат труда, так как в последние годы ООО «Мечта» приобрело значительное количество современной техники.

Положительным моментом в деятельности организации является то, что в течение анализируемого периода ООО «Мечта» от продажи картофеля получает только прибыль. На основе проделанного анализа можно сделать вывод о наивысшей экономической эффективности производства картофеля в 2010 г. Снижение экономической эффективности производства картофеля с 2011 г. связано со снижением валового сбора картофеля и ростом затрат на производство продукции. Финансовый результат от продажи картофеля в 2012 г. по сравнению с 2008 г. увеличился на 2978 тыс. руб., за счет увеличения средней цены продажи на 683 тыс. руб. Однако рост полной себестоимости обусловил снижение финансового результата на 2262 тыс. руб., увеличение количества повлекло увеличение финансового результата на 4557 тыс. руб.

Маржинальный анализ — анализ соотношения объема продаж (выпуска продукции), себестоимости и прибыли на основе прогнозирования уровня этих величин при заданных ограничениях. Из суммы маржинальной прибыли организацией используется 8,7% на покрытие условно переменных затрат. Из полумаржи 1 уровня – 23,8% на покрытие смешенных затрат, из полумаржи 2 уровня – 69%. Поэтому в дальнейшем руководству организации необходимо использовать данные отчета о финансовых результатах с применением развитого директ - костинга для регулирования уровня затрат по предлагаемой классификации.

Литература

1 Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Организационно – управленческие подходы построения системы бюджетирования организаций// Экономический анализ: теория и практика. 2012. - № - 10 (265).

2 Иванова О.Е., Солдатова Л.И. Экономические организации как сфера формирования затратного механизма//European Social Science Journal = Европейский журнал социальных наук. - 2012. -Т. 1. -№ -12 (28).

Стебеньева Т.В.¹, Ларина Т.С.²

¹Кандидат экономических наук, ведущий специалист, ²научный сотрудник Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования, Институт международных стандартов учета и управления

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕБЮДЖЕТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ*

Аннотация

Технологическое развитие современных экономических систем осуществляется под воздействием разработки и внедрения в производство инноваций, способных трансформировать технологическую, воспроизводственную и институциональную структуру экономики. Применительно к рыночной системе хозяйствования инновация становится важнейшим фактором технологической модернизации, структурной устойчивости и формирования поступательного инновационного развития национального хозяйства. В рамках данной статьи показана роль и значение государственно-частного партнерства как одной из эффективных форм привлечения инвестиций и внебюджетных ресурсов для разработки инновационных продуктов, услуг и технологий.

Ключевые слова: инновации, трансформация экономики, структурная модернизация, государственно-частное партнерство, привлечение внебюджетных ресурсов.

Stebenyayeva T.V.¹, Larina T.S.²

¹PhD in Economics, leading specialist, ²nauchny employee, Autonomous non-profit organization additional professional education Institute of international accounting standards and management

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS EFFECTIVE FORMS OF INVESTMENTS AND EXTRABUDGETARY RESOURCES FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE PRODUCTS, SERVICES AND TECHNOLOGIES

Abstract

Technological development of modern economic systems is carried out under the influence of the development and introduction of innovations capable of transforming technology, reproductive and institutional structure of the economy. In relation to a market economy innovation becomes critical technological modernization, structural stability and progressive formation of innovative development of the national economy. In this article shows the role and importance of public-private partnership as one of the effective ways to attract investment and budgetary resources for the development of innovative products, services and technologies.

Keywords: innovation, transformation of the economy, structural modernization, public-private partnerships, mobilization of extrabudgetary resources.

В настоящее время важнейшей задачей развития России является ускоренная модернизация отечественной экономики и ее переход к практическому применению высоких технологий и инновационных преобразований во всех сферах деятельности предприятий реального сектора экономики. На решение этой задачи направлена государственная политика в сфере инновационной деятельности и формирования национальной инновационной системы (НИС), обеспечивающей создание условий для превращения научно-технического потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического развития.

Одним из определяющих условий успешного решения указанной задачи является формирование эффективных механизмов взаимодействия государства, общества и предпринимательских бизнес-структур, направленных на координацию усилий и обеспечение учета интересов всех участников при выработке и реализации государственной политики, направленной на практическое внедрение инновационных преобразований в деятельности предприятий реального сектора экономики. Цивилизованное будущее России возможно только при создании отношений стабильности и доверия между государством и предпринимательскими бизнес-структурами. В условиях рыночной экономики успех реализации крупных экономических проектов общегосударственного значения возможен при эффективном объединении усилий государства и бизнеса. Поэтому в числе характерных особенностей экономического развития России на современном этапе можно выделить активизацию процессов организационной трансформации предпринимательских бизнес-структур при непосредственном участии государства, определение перспективных направлений институциональных преобразований экономической системы, а так же поиск эффективных форм и методов управления.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №13-06-00123а «Формирование эффективных механизмов, моделей и инструментария взаимодействия экономических агентов инновационной инфраструктуры региональной экономики».

Сегодня одной из наиболее важных задач стимулирования рыночных преобразований российской экономики является создание эффективной системы взаимодействия государственных и предпринимательских бизнес-структур в инновационной сфере. Для успешного функционирования инновационно активных предприятий в рыночных условиях уже недостаточно только преобразовать знания в инновационные продукты или технологические новшества. Немаловажным фактором повышения эффективности предпринимательской деятельности становится вывод инновационных продуктов, услуг и технологий на рынок, доведение их до конкретных потребителей и последующее тиражирование с целью получения прибыли или другого эффекта. Согласно «Стратегии развития 2020», Россия должна стать самой привлекательной для жизни страной [1]. Важнейшим инструментом формирования качественно новой экономической политики государства, способного выполнить самые амбициозные планы национального развития и решить многие другие непростые задачи должно стать государственно-частное партнерство (ГЧП) [2].

Но на данный момент проблема оптимального соотношения рыночного и государственного регулирования экономических процессов в нашей стране еще не решена. Государство выполняет функции стратегического планирования, вырабатывает правила, необходимые для достижения общественно значимых целей, но организовать эффективное взаимодействие с предпринимательскими бизнес-структурами в интересах социально-экономического развития общества ему пока не удалось [3]. Как правило, все инициативы в этом направлении ограничивались разработкой различных стратегических концепций взаимоотношений государства, общества и бизнеса, а затем шел длительный поиск компромиссов. В результате даже отдельные цели таких концепций не всегда реализовывались. Вместе с тем, в отсутствии взаимодействия между ключевыми элементами реформируемой экономики скрыты главные причины низкой эффективности многих инструментов финансового воздействия государства на социально-экономическое развитие страны.

В контексте участия государства в реформировании существующей экономической системы развитие партнерских отношений с предпринимательскими бизнес-структурами приобретает стратегическое значение. Государство ориентировано, главным образом, на увеличение экономического потенциала страны и улучшение условий жизнедеятельности общества, а предпринимательские бизнес-структуры, прежде всего, заинтересованы в получении прибыли, разных форм поддержки своего производства, в том числе и в виде различных преференций со стороны государства. В таких условиях эффективное применение механизмов ГЧП приведет к принципиально качественному изменению работы сегмента экономики с участием государственных и частных форм собственности. Модель ГЧП облегчает процесс долгосрочного планирования, улучшает соотношение цены и качества за счет прозрачности расходов, трансформирует традиционные конкурентные рыночные инструменты. С этих позиций она может успешно конкурировать с традиционной схемой предоставления бюджетных ассигнований. С практической точки зрения модель ГЧП представляет собой институциональное, финансовое и организационное объединение всех видов ресурсов между государственными структурами и предпринимательскими бизнес-структурами в целях реализации разномасштабных инновационных проектов самого широкого спектра [3].

Характерной особенностью экономически развитого государства является тесное переплетение всех видов и форм капитала, которые интенсивно циркулируют между частными и государственными субъектами экономики. В стратегическом плане такого рода взаимодействия наиболее целесообразно осуществлять в рамках различных форм ГЧП. При этом партнерство государственных структур и предпринимательских бизнес-структур необходимо рассматривать не как один из финансово-организационных механизмов, а как качественно новую эффективную форму взаимодействия, изменяющую характер отношений между этими субъектами экономики. Функционирование модели ГЧП предусматривает формирование благоприятной правовой и экономической среды, построение инновационной инфраструктуры, обеспечение ее необходимыми финансовыми ресурсами, а также совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок. Все это позволит повысить эффективность государственного администрирования и корпоративного управления реализации различных проектов создания эффективных форм ГЧП.

Реализация такого подхода позволит обеспечить привлечение новых инвесторов из сферы частного бизнеса в сочетании с усилением их роли в выработке и принятии решений. Опыт реализации проектов в форме ГЧП показывает, что инвесторы готовы вкладывать собственные средства в развитие необходимой им инфраструктуры. Однако при действующем законодательстве подобные инвестиции экономически не обоснованы. Представляется целесообразным обеспечить экономические стимулы для вложения частных инвестиций в объекты инфраструктуры общего пользования путем учета вложенных инвестиций при определении налога на прибыль.

Анализ современного зарубежного опыта в сфере инноваций показывает, что основой успеха здесь является реализация подхода «выиграл-выиграл», в основу которого положен принцип эффективной взаимозависимости. Он характеризует новую стратегию конкурентной борьбы в рыночных условиях, которая в корне отличается от ее типичного понимания, когда при любом раскладе всегда будут те, кто выиграли, и те, кто проиграли. Появление этой стратегии принято связывать с работами Дж. Нэша («равновесие Нэша»), посвященными анализу игр с ненулевой суммой, где выигрыш одного игрока не означает проигрыша другого. Равновесие Нэша – это ситуация, в которой каждый экономический агент выбирает наилучшее для себя действие при фиксированных действиях остальных (или, иначе говоря, ситуация, в которой никто не может увеличить свой выигрыш, выбрав в одностороннем порядке другое действие) [4].

Применение подхода «выиграл-выиграл» заключается в формировании взаимовыгодного партнерства на основе согласования экономических интересов разработчиков инновационных продуктов и технологий, промышленных предприятий и государственных структур управления. Это позволяет разработчикам инновационных продуктов и технологий получать дополнительный доход, промышленным предприятиям иметь дополнительные конкурентные преимущества на рынке наукоемкой продукции, а государству – развивать инновационную составляющую экономики, увеличивать число рабочих мест и обеспечивать рост налогооблагаемой базы.

При этом принципиально важными становятся вопросы, связанные с перераспределением прав собственности, неизбежно возникающим в процессе перерастания преимущественно административных отношений между государственными структурами и предпринимательскими бизнес-структурами, закрепляемые соответствующими соглашениями сторон в той или иной форме ГЧП. Сюда можно отнести такие ключевые права, как право контроля над использованием активов, право на доход, право на управление, а также право на изменение капитальной стоимости объектов и право на переуступку отдельных правомочий собственника другим лицам.

Использование различных форм и моделей ГЧП для организационно-экономического обеспечения процесса конкурентоспособности создания и внедрения инноваций на основе взаимовыгодных механизмов управления ими обеспечивает не только учет интересов всех участников этого процесса, но и открывает новые возможности для получения синергетического эффекта вследствие оптимального применения обобщенных ресурсов. Важными преимуществами форм и моделей ГЧП являются: высокий уровень их устойчивости, обусловленный возможностью управляемого перетекания (диффузии) различных видов ресурсов в сферы с наиболее активным развитием инноваций и повышенная правовая защищенность всех участников инновационного цикла.

Одной из общедоступно значимых функций реализации проектов формирования разного рода форм и моделей ГЧП является формирование взаимовыгодных механизмов управления. Для государства это, прежде всего, повышение эффективности

бюджетных инвестиций, создание благоприятных условий для развития экономики, привлечение эффективного менеджмента. Для инвестора – возможность извлекать прибыль, оптимизировать свои риски, получить административный ресурс при реализации проекта. Проекты создания ГЧП требуют, как правило, высоких инвестиционных затрат, имеющих различные периоды окупаемости в зависимости от сферы их деятельности.

К основным инструментам стимулирования взаимодействия государства и предпринимательских бизнес-структур в инновационной сфере в рамках ГЧП следует отнести следующие:

1) обеспечение на взаимовыгодной основе баланса интересов государства и предпринимательских бизнес-структур;

В наибольшей степени эти интересы совпадают в развитии высокотехнологичных секторов промышленности, обеспечивающих формирование новых рынков конкурентоспособной высококачественной наукоемкой продукции, а также в вопросах модернизации и технологического перевооружения промышленного производства, направленного на снижение издержек, экономии ресурсов, сохранение окружающей среды и, в конечном итоге, обеспечение конкурентных преимуществ отечественного товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках.

2) привлечение предпринимательских бизнес-структур к финансированию проведения прикладных НИОКР, обеспечение их полноправного участия в процессах коммерциализации полученных результатов, начиная с самых ранних стадий разработки научной продукции, непосредственное участие в подготовке и реализации крупных инновационных проектов;

3) совершенствование существующих и развитие новых форм финансовой поддержки инновационной деятельности, в том числе за счет развития современных финансовых инструментов для привлечения внебюджетных инвестиций, а именно: развитие венчурного инвестирования; совместное финансирование части НИОКР и инновационных проектов; создание инновационной инфраструктуры; финансирование стадии освоения и модернизации промышленного производства;

4) развитие малого предпринимательства в инновационной сфере, создание и развитие специальных бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг, в том числе на базе частного сектора, активное участие малых инновационных структур ГЧП в реализации механизмов управления развитием инновационной деятельности.

Использование потенциала различных форм и моделей ГЧП позволит повысить эффективность их функционирования и привлечения дополнительных инвестиций в особые экономические зоны, инвестиционные и венчурные фонды с государственным участием, а так же в развитие инновационной инфраструктуры в составе бизнес-инкубаторов, промышленных парков, центров трансферта технологий и других структурных образований.

Сегодня можно говорить лишь о начале практики формирования и применения различных форм и моделей ГЧП для достижения устойчивого экономического роста страны. Однако уже сейчас становится ясным, что реализовать глобальные инфраструктурные проекты усилиями исключительно одного государства либо предпринимательских бизнес-структур невозможно. Только проведение сбалансированной политики привлечения внебюджетных инвестиций, использование сильных сторон государственного и частного секторов экономики, а так же стимулирование создания эффективных форм ГЧП позволит в оптимальные сроки осуществить модернизацию отечественной экономики.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008. С.16.
2. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. // Вопросы экономики, 2008. №8. С.61-77.
3. Мочальников В.Н. Эффективное взаимодействие государства и бизнеса как основа новой экономической политики страны. // Экономические науки, 2008, №12.
4. Nash J.F. Non-Cooperative Games // Annals of Mathematics. 1951. Vol.54, №2. P. 286-295.

Степаненко А.В.¹, Краковецкая И.В.²

¹Магистрант; ²кандидат экономических наук, доцент, Томский государственный университет

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ БРЕНДОВ

Аннотация

На сегодняшний день существует очень высокая территориальная конкуренция, не только между странами, но и между регионами и городами. Отсюда возникает необходимость создания конкурентных преимуществ, позитивной репутации и привлекательного имиджа территорий. Для этого необходим эффективный инструмент продвижения, учитывающий специфику развития различных территорий. В статье рассмотрены основные этапы процесса формирования и развития мировых и российских региональных брендов.

Ключевые слова: региональный бренд, конкурентоспособность, привлекательный имидж, миссия региона.

Stepanenko A.V.¹, Krakovetskaya I.V.²

¹ Undergraduate student; ² PhD in Economics, associate professor, Tomsk State University;

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT REGIONAL BRANDS

Abstract

Today there is very high territorial competition, not only between the countries, but also between regions and the cities. Therefore it is necessary to create competitive advantages, positive reputation and attractive image of territories. For this purpose it is necessary to use the effective tools of advance considering specifics of development of various territories. In article the main stages of process of formation and development of world and Russian regional brands are considered.

Keywords: regional brand, competitiveness, attractive image, region mission.

Введение

В настоящее время анализ роли бренда в экономике, а также процесс формирования и развития бренда, довольно хорошо освещены в литературе. Данной проблематикой занимаются как российские ученые, в частности, О. Гусева, Г. Багиев, А. Панкрухин, В. Домнин, О. Чернозуб, и др., так и зарубежные специалисты, в частности, Д. Аакер, П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен и др. Помимо этого, данный вопрос затрагивают многие журналы: «Маркетинг в России и за рубежом», «Маркетинг менеджмент», «Маркетинг и маркетинговые исследования», «Бренд-менеджмент» и др. Также данная тема широко представлена на различных Интернет сайтах.

Для современных, развитых регионов необходима правильная разработка процесса управления и продвижения на рынок своей продукции или услуг. В условиях жесткой конкуренции, многообразия одинаковых товаров в одном ценовом сегменте, приходится искать все новые и новые способы создания конкурентоспособных товаров, вызывающих доверия у потребителей.

Все глубже в эту сферу деятельности проникает такое понятие, как «брендинг». Бренды становятся мощным оружием конкуренции, инструментом создания репутации территорий и формирования доверия потребителей. Таким образом, существует необходимость постоянной работы над позиционированием и развитием сильного бренда.

Исходя из вышесказанного, вопрос выявления аспектов, лежащих в основе формирования бренда, является очень актуальным на сегодняшний день.

Целью данной работы является изучение процесса формирования региональных брендов и основных этапов развития брендов.

Поставленные задачи:

1. Исследование понятийного аппарата брендинга: «бренд», «региональный бренд», «конкурентоспособность бренда» и др.;
2. Рассмотрение факторов, по которым конкурируют города и регионы;
3. Изучение этапов формирования и развития брендов;
4. Рассмотрение успешной практики формирования и развития зарубежных и российских брендов;
5. Выявление таких проблем, как:
 - создание конкурентоспособных региональных брендов;
 - слабая узнаваемость сибирских городов;
 - низкое доверие потребителей.
6. Определение возможностей для формирования успешного бренда города Томска.

1. Понятие «бренд» и «региональный бренд»

Брендинг является одним из главных методов управления экономическим развитием региона. В современных рыночных условиях брендинг является постоянно контролируемым комплексом мероприятий, с помощью которых устанавливаются твердые позиции региона. Происходит разработка эффективной стратегии создания благоприятного имиджа региона, а также позиционирования и продвижения данного бренда на рынок.

Определим понятие «бренд региона» исходя из определения понятий «бренд» и «регион».

Существует множество определений «бренда». Некоторые отождествляет бренд с запоминающимся рекламным слоганом, другие – с некой особенностью, свойством товара. Многие полагают, что бренд – это торговый знак, марка или название фирмы. Но все больше распространяется мнение, что бренд – это некий образ, находящийся непосредственно в голове потребителя.

Американская ассоциация маркетинга, которая является одним из мировых авторитетов в сфере определения маркетинговых терминов – определяет бренд как «название, термин, знак, символ или другая особенность, а также их комбинации, которые предназначены для идентификации товаров или услуг других продавцов». [5]

Эл и Лора Райс утверждают: бренд – это «уникальная идея или концепция, которую вы вложили в голову потребителя». [5]

Итак, что же понимать под словом «бренд»? Можно сказать, что это отношение потребителей к товару, их знание и мысли о нем, их ожидания от этого товара. Это образ, который появляется в сознании при виде товарного знака. В конце концов, это обязанность производителей посредством товара обеспечивать потребителя определенным набором качеств и ценностей, удовлетворяющим данному потребителя и способным улучшить его жизнь.

Теперь давайте разберемся с понятием «регион».

По мнению И.В. Арженовского, автора книги «Маркетинг регионов», под регионом понимается крупная территория страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом, характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и перспективной социальной инфраструктурой. [2]

Проанализировав определения понятий «бренд» и «регион», можно сформулировать определение понятия «бренд региона». Бренд региона – это основной фактор восприятия региона, который представляет собой выражение эмоциональных предпочтений потребителей и который направлен на повышение рейтинга региона с помощью создания дополнительных конкурентных преимуществ.

Целью создания бренда региона является обеспечение притока финансовых ресурсов на территорию, укрепление своих конкурентных позиций, и создание дополнительных конкурентных преимуществ территории.

Конкурентоспособность бренда региона зависит от ряда факторов:

- узнаваемость бренда;
- доступность информации о бренде;
- лояльность;
- количество возникающих образов при рассмотрении конкретного бренда;
- поддержка контакт с целевой аудиторией;
- доступное понимание бренда для широкой массы потребителей;
- способность адаптации бренда в зависимости от изменений потребностей;
- соответствие заявленного набора характеристик бренда ожиданиям потребителей.⁶

В периодическом издании «Маркетинг в России и за рубежом», №1 (99), 2014 представлены результаты социологического исследования, проводимого в 2007 и 2010 году, а затем в апреле-июне 2013 г. Темой данного исследования послужил вопрос выявления конкурентных преимуществ и имиджевой репутации территорий. Респонденты должны были отметить не более пяти конкурентных целей территорий. Результаты показаны в таблице 1. [3]

Таблица 1 – В чем, по Вашему мнению, конкурируют регионы и города? % от количества выбранных ответов

	Всего		
	2007 г.	2010 г.	2013 г.
Обеспечение высокого качества и достойного уровня жизни	31	20	9
Создание благоприятного предпринимательского климата	24	16	10
Привлечение и закрепление квалифицированных кадров	8	10	9
Привлечение российских и иностранных инвестиций	21	14	18
Организация новых хозяйственных структур	8	3	7
Лидерство в инновациях, в т.ч. патентах, лицензиях	6	7	3
Достижение экономической стабильности и финансовой устойчивости	н/д	12	9
Лидерство в развитии образования, медицины, спортивных достижений	н/д	7	5
Расширение территорий	1	2	4
Достижение экологической безопасности	н/д	9	2
Право проведения деловых, культурных и спортивных мероприятий	н/д	н/д	13
Привлекательный имидж и позитивная репутация	н/д	н/д	10
Другое	1	-	1

Согласно результатам, основными целями конкурентной борьбы территорий (на 2013 г.) являются «привлечение российских и иностранных инвестиций» (18% от общего числа ответов) и «право проведения деловых, культурных и спортивных мероприятий» – 13%.

Также были выделены такие конкурентные цели, как: «привлекательный имидж и позитивная репутация» (10% ответов), «создание благоприятного предпринимательского климата» (10% ответов), «привлечение и закрепление квалифицированных кадров» (9%), «достижение экономической стабильности и финансовой устойчивости» (9%), «обеспечение высокого качества и достойного уровня жизни» (9%).

При сравнении результатов опроса 2010 и 2013 гг. обнаружилось изменения в составе лидирующих целей и распределении приоритетов между ними. В 2010 году первую тройку лидеров составляли соответственно: «обеспечение высокого качества и достойного уровня жизни» (20% от общего количества ответов), «создание благоприятного предпринимательского климата» (16%) и «привлечение российских и иностранных инвестиций» (14%). Выделяют следующие причины, которые объясняют данные изменения:

- все большая зависимость повышения уровня жизни от федерального центра и ограниченность собственных ресурсов регионов и городов снизили актуальность этой конкурентной цели в соперничестве территорий;
- в последнее время в верховном составе власти сформировалось довольно сдержанное отношение к проблемам уровня и качества жизни населения;
- некоторое улучшение предпринимательского климата за последние три года снизило остроту данной проблемы.

2. Инструменты формирования и развития региональных брендов

Бренд региона должен нести четкую информацию, понятную его потенциальным потребителям, и поддерживать их уверенность в двух отношениях: во-первых, что регион является достойным своих потребителей, а во-вторых, что регион повысит положение и значимость своих потребителей.

На рисунке 1 представлена модель формирования конкурентоспособного бренда региона. [4]

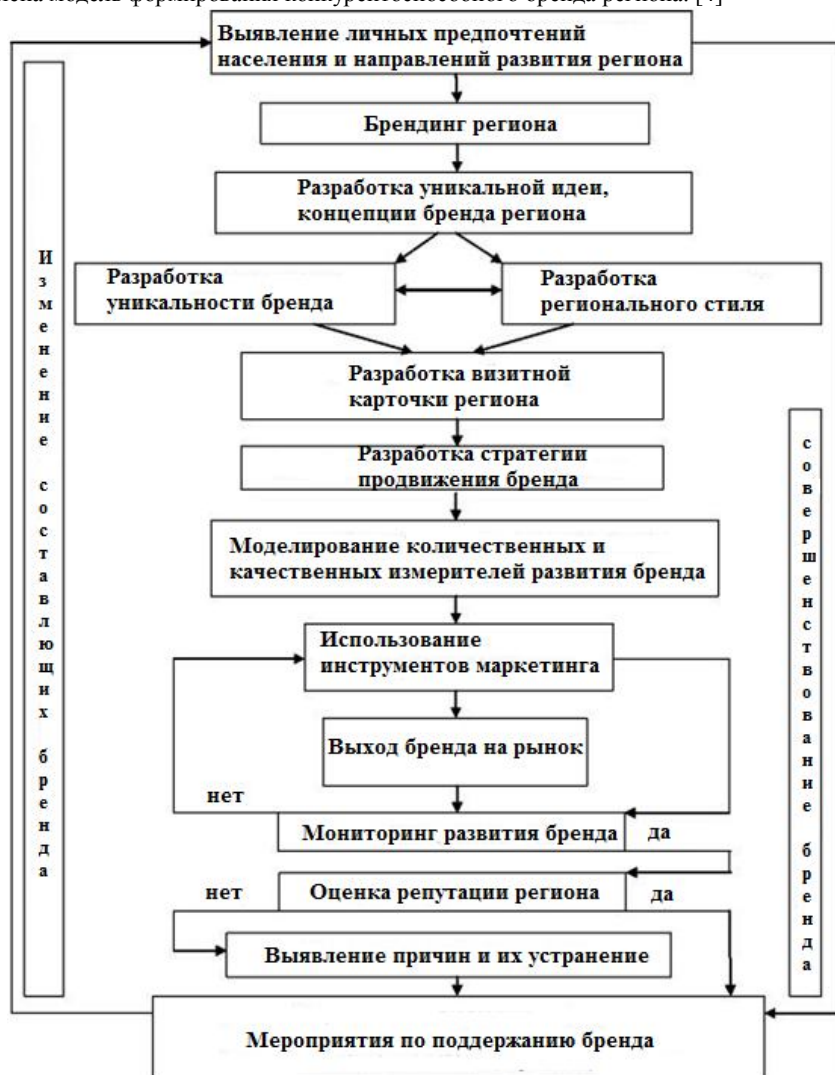


Рис. 1 Модель формирования конкурентоспособного бренда региона

Этапы создания брендов региона:

1. Выявление личностных предпочтений населения и направлений развития региона.

Большое значение здесь имеют знания о поведении своих потребителей, преобладающих стилях жизни и психологических типах. Также важны современные маркетинговые анализы территорий (SWOT-анализ, STEP-анализ).

2. Брендинг региона.

Проводится комплекс мероприятий, который помогает устанавливать твердые позиции региона с помощью продвижения бренда на рынок и создания благоприятного имиджа региона.

На данном этапе необходимо определить миссию региона.

Миссия региона – это четко определенная цель деятельности региона, который выступает как социально-экономическая система, отвечающая на основные вопросы:

- Чем занимается данный регион, какие услуги или продукцию он производит и какую потребность тем самым удовлетворяет;
- Кто является целевой аудиторией и каково отношение региона к ней;

- На чем основана философия региона, как регион относится к своим жителям и гостям, партнерам и конкурентам, общественным организациям и обществу на национальном уровне, какие ценности и нормы присущи данному региону;
- Каких принципов придерживается регион для своего функционирования и развития, а также управления им.

3. Разработка уникальной идеи, концепции бренда региона.

В данный этап включена разработка уникальности бренда, регионального стиля, визитной карточки региона.

Создаются запоминающиеся слоганы – это четкие и легко воспринимаемые формулировки основных идей, ассоциирующихся с регионом. А затем проводятся рекламные и пиар-кампании с их использованием.

4. Определение стратегии для продвижения бренда.

Разработка стратегии – это создание основного коммуникационного сообщения; определение точной информации, которую необходимо донести до конкретной целевой аудитории, а также разработка поэтапного плана для ее донесения.

5. Использование инструментов маркетинга.

Комплекс маркетинга состоит из 4х элементов (4 P):

- Продукт (Product);
- Цена (Price);
- Каналы распределения (Place);
- Продвижение (Promotion)

6. Выход бренда на рынок.

7. Мониторинг развития бренда.

8. Оценка репутации бренда.

9. Выявление причин и их устранение.

10. Мероприятия по поддержанию бренда.

Здесь возможно изменение каких-либо составляющих бренда, либо его совершенствование.

3. Примеры региональных брендов

Известные зарубежные бренды регионов.

К первой категории можно отнести жаркие страны, куда ежегодно съезжаются тысячи туристов со всех стран для отдыха и оздоровления. К данной категории можно отнести такие страны, как Турция, Египет, Таиланд и многие другие. Бренды этих стран ассоциируются непосредственно с морем, пляжем, песком, солнцем и т.д.

Ко второй категории можно отнести лучшие университеты мира, такие как Кембридж, Оксфорд, Гарвард. Бренды данных университетов ассоциируются с престижем, с получением образования, которое даст возможность хорошего старта вашей карьеры в любой стране мира.

Известные российские бренды регионов.

На данный момент очень актуальным примером может послужить город Сочи – город, в котором в 2014 году пройдет зимняя Олимпиада. Бренд данного региона всемирно известен в связи с предстоящим спортивным мероприятием мирового масштаба. Атрибутами данного бренда являются талисманы зимних олимпийских игр. На рисунке 2 приведен логотип Олимпиады 2014.



Рис. 2. Логотип Олимпиады в Сочи

Хотелось бы затронуть проблемы российских сибирских городов. Несмотря на все усилия региональных властей, данные города остаются слабо популярными и неизвестными как за рубежом, так и даже в самой России. Например, поток интуристов, приезжающих на отдых в Сибирь, неуклонно падает, хотя отдых в Сибири интересен и многообразен. Это и удивительные горы (все, конечно, слышали про Алтай и Горную Шорию, Салаир и Кузнецкий Алатау), и красивые горные реки (бирюзовая Катунь, стремительная Бия, великая Обь...), и потрясающие озера (огромное Телецкое озеро, теплое озеро Ая, целебное озеро Яровое...). У нас есть даже свои моря - например, Обское море. А про целебные возможности Сибири слагают легенды: это и воды Белокурихи, Доволенского, и лечебные грязи Ширы, Карачей, и многие другие полезные для человека природные богатства. Недаром всем желают Сибирского Здоровья! В качестве причин непопулярности данных курортов называются слаборазвитая инфраструктура сибирского туризма и дороговизна сибирского отдыха.

Поэтому остро стоит проблема увеличения узнаваемости сибирских городов. Для этого необходимо создавать конкурентоспособные региональные бренды, которые отражали бы все достоинства данных территорий, а также вызвали доверие у потребителей и привлекали инвесторов.

Возьмем для примера город Томск. Это прекрасный молодежный студенческий город. Это старейший в Сибири крупный образовательный, научный и инновационный центр. Здесь расположено 8 ВУЗов, два из которых (ТГУ и ТПУ) входят в 15 лучших ВУЗов России.

Также Томск – это важнейший научный центр. В 2013 году здесь прошел юбилейный, пятнадцатый, инновационный форум INNOVUS. Он является первым в России инновационным форумом, ставшим за последние годы одним из самых значимых форумов для обсуждения проблем инновационного развития и разработки решений в области модернизации российской экономики. В форуме участвовали более 3000 представителей 47 регионов России и 19 стран мира.

Томск отличается своей деревянной архитектурой – это одна из наиболее ярких и выразительных достопримечательностей города, давно уже ставшая его визитной карточкой и отличительной чертой на фоне множества других исторических городов.

Деревянная архитектура Томска является художественным наследием города. Она придает облику города черты индивидуальности, своеобразия.

Благодаря сохранившимся архитектурным памятникам, можно увидеть все историческое прошлое Томска, которое помогает ощутить, как движется время.

Томск – неповторимый город! Мы должны сохранить его красоту, его неповторимость и своеобразие, мы хотим показать ее всему миру, передать его "вечное дыхание" и подарить его потомкам еще более красивым!

Деревянная архитектура Томска - визитная карточка города, она красива и необыкновенна, даже не смотря на то, что некоторые объекты деревянной архитектуры города находятся не в очень хорошем состоянии. Это и привлекает не только горожан, но и гостей города к многочасовым прогулкам по старым улицам Томска.

Мне бы хотелось, чтобы люди не только в России, но и за рубежом, услышавшие название города Томск, представляли себе именно такой город – со всей его неповторимой архитектурой, с новейшим инновационным развитием, с множеством образовательных и научных центров. А для этого необходимо создавать региональный бренд, который бы отражал всю полноту достоинств и красот нашего города.

Заключение

В ходе работы было исследован понятийный аппарат «регионального брендинга», а именно такие понятия, как «бренд», «регион», «конкурентоспособность регионального бренда» и др. Целью создания бренда региона является обеспечение притока финансовых ресурсов на территорию, укрепление своих конкурентных позиции и создание дополнительных конкурентных преимуществ территории.

В основе создание бренда и его успеха у потребителя лежит процесс формирования и развития бренда. Общая последовательность его этапов представлена в виде алгоритма. Для каждого этапа определяются свои задачи, выполнить которые позволяют предложенные методы и инструменты.

В работе затронута проблема узнаваемости сибирских городов, и определены возможные пути создания сильного регионального бренда города Томска, который отражал бы все достоинства и красоты этого города. Процесс формирования региональных брендов является предметом дальнейших исследований автора.

Литература

1. Андреев А.В. Основы региональной экономики: учебное пособие / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 336 с
2. Арженковский И.В. Маркетинг регионов: учебное пособие – М.: Юнити-Дана, 2012. – 135 с.
3. Важенина И.С., Важенин С.Г. Конкурентные цели и преимущества, имидж и репутация территорий: социологический и маркетинговый анализ // «Маркетинг в России и за рубежом» - 2014. - №1 (99) – с. 86-95.
4. Панкрусин А.П. Маркетинг территорий 2ое изд. – СПб: Питер, 2006. – 416 с.
5. Райс Л., Райс Э. 22 закона создания бренда – М.: АСТ, 2004. – 150 с.
6. Селюков М.В., Шалыгина Н.П., Скачков Р.А., Курач Е.В. Формирование конкурентоспособного бренда региона // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8 (часть 3). – стр. 702-705.
7. Шульц Д., Барнс Б. Стратегические бренд-коммуникационные компании – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003 – 76 с.
8. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. Marketing Management - Prentice Hall; 12 edition, 2012. – 816 с.

Федоров В.А.

Кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский экономический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КАРТОЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОПЛАТЫ ПРОЕЗДА В ГОРОДСКОМ ПАССАЖИРСКОМ ТРАНСПОРТЕ

Аннотация

В статье исследуются проблемы, развития оплаты проезда на городском пассажирском транспорте с помощью транспортных и платежных бесконтактных смарт-карт, связанные с билетом, как формой договора перевозки.

Ключевые слова: оплата проезда, городской пассажирский транспорт, мультиаппликационные и транспортные карты, договор перевозки.

Fedorov V.A.

PhD, Associate Professor, St. Petersburg University of Economics

MODERN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF CARD TECHNOLOGIES FARE IN URBAN PASSENGER TRANSPORT

Abstract

This article investigates the problem of development of fare on urban passenger transport using transport and payment contactless smart card associated with the ticket as a form of contract of carriage.

Keywords: travel expenses, urban passenger transport, and transport cards multiapplicatiionnye contract of carriage.

Для того, чтобы жители мегаполисов пересели с личного автотранспорта на общественный, последний должен быть комфортабельным и скоростным. Существенно повысить скорость можно с помощью выделенных полос для общественного транспорта. Комфортабельность обеспечит современный подвижной состав и новые технологии оплаты проезда.

Во многих крупных городах мира, для оплаты проезда на городском пассажирском транспорте и учета пассажиропотоков используются транспортные карты:

в Лондоне - Oyster card, в Токио - Suica, в Нью-Йорке - MetroCard, в Сеуле - T-money, в Гонконге - Octopus card, в Санкт-Петербурге - «Подорожник», в Москве - «Тройка».

Российскими системами городского пассажирского транспорта в настоящее время для оплаты проезда используется два принципиально разных типа бесконтактных смарт-карт:

1. Транспортные карты, предназначенные для учета предварительно приобретенных пассажиром поездок для проезда в общественном транспорте.
2. Платежные карты с «транспортными приложениями», которые используются непосредственно для оформления платежа за предоставляемые транспортные услуги.

Исторически первыми получили распространение карты первого типа, построенные на базе спецификаций MIFARE компании NXP Semiconductors. Под них была создана развитая инфраструктура по приему этих карт: турникеты в метро и на железной дороге, валидаторы у кондукторов и контролеров наземного городского транспорта, а также автоматические валидаторы, установленные в подвижном составе.

На данный тип карт записываются лимиты предоплаченных пассажиром транспортных услуг, как по сроку, так и по количеству поездок. Главной задачей этих карт является контроль за тем, чтобы объем предоставленных услуг не превышал суммы, оплаченной пассажиром. Внутри карты находится перезаписываемый RFID-чип. При покупке специальный кассовый аппарат кодирует этот чип на определенное число поездок или на определенное количество денег, которое уменьшается с каждым проходом пользователя через контрольный пост контроля.

Спецификации MIFARE определяют структуру карты, порядок и протоколы считывания и записи данных, но не регламентируют ни содержание, ни форматы прикладных данных. Поэтому каждая транспортная система разрабатывает свои структуры данных карты и порядок обработки и учета этих данных. В памяти чипа карты содержатся разные структуры данных, каждая из которых обрабатывается собственным терминальным оборудованием. Например, если вы проходите через турникет метрополитена, то он работает с областью памяти карты, "принадлежащей" метро. Если вы обращаетесь в железнодорожную кассу, то касса работает с совершенно другой областью памяти карты - областью пригородного железнодорожного предприятия. Область

метрополитена недоступна пригородному железнодорожному предприятию и наоборот область метрополитена недоступна железнодорожному предприятию. Доступ к каждой области возможен только с помощью набора собственных секретных ключей. Это означает, что карту нельзя использовать в качестве универсальной транспортной карты, поскольку каждая транспортная система использует собственные, не совместимые друг с другом, структуры и форматы данных, такие как зоны, километры, турникеты, валидаторы, что является существенным недостатком карты. Фактически мы имеем две разных, совершенно независимых друг от друга карты в одной, то есть мультиаппликационную карту.

Анализ эволюции данного типа транспортных карт, свидетельствует о тенденции их универсализации, когда одной картой можно оплатить проезд на разных видах транспорта в одном городе (метро, автобус, трамвай, паром и других). Можно предположить, что в будущем такой картой можно будет платить проезд в разных городах и даже странах. Это можно будет сделать, если будет регламентировано содержание и форматы прикладных данных.

Обладатель транспортной карты в настоящее время может оформить на нее любой из проездных билетов длительного пользования, в том числе проездной билет в пределах фиксированной суммы («электронный кошелек»). По мере присоединения партнеров к проекту можно будет оплатить и другие транспортные услуги.

В интересах перевозчиков транспортные карты имеют ограничения по сроку использования, сумме пополнения и ресурса (в целях обеспечения безопасности от подделки карты), возврату средств, внесенных в качестве пополнения ресурса. Кроме того выдача пластиковой заготовки (электронного носителя) осуществляется за единовременную плату. Тариф на проезд не фиксируется и может измениться в случае официального повышения стоимости проезда. Из технических недостатков можно назвать то, что после каждого дистанционного пополнения транспортной карты, необходимо активировать платеж путем прикладывания карты к установленному (обычно в метро) визуализатору.

Но эти ограничения и неудобства касаются исключительно пассажиров. Что касается перевозчиков, то транспортная карта на базе технологии MIFARE, не дает возможности для взаиморасчетов между городскими транспортными системами. Поэтому расчет с поставщиками транспортных услуг осуществляет специализированное учреждение.

По прогнозам банковских экспертов в будущем транспортные карты уступят свои позиции платежным. Однако, как считают разработчики транспортных карт, можно создать носитель, который будет поддерживать, как универсальное транспортное приложение, так и локальные решения на базе MIFARE. Состав участников системы оплаты проезда в этом случае будет включать: транспортные системы, банки, платежные агенты, терминальные сети, сервисы доверенной стороны, которые управляют апплетами.

При этом носителем может выступать как пластиковая карта, так и мобильный телефон с NFC-функционалом, через встроенный в телефон специальный чип, позволяющий обмениваться информацией с валидатором по радиочастотному каналу, либо путем отправки с телефона сообщения об оплате проезда в расчетный центр. Использование мобильного телефона в качестве терминала для осуществления платежей имеет множество плюсов для пользователей: удобный интерфейс, авторизация в случае платежей на крупные суммы, мгновенный доступ к истории платежей, поиск информации и другие.

К картам второго типа относятся современные бесконтактные карты ведущих международных платежных систем Visa, MasterCard с «транспортными приложениями». В этом случае речь то же идет об мультиаппликационных картах. Когда одна карта может с помощью банковского приложения может быть использоваться как банковская для расчета за товары или снятия наличных, а с помощью транспортного приложения использоваться для оплаты проезда в городском пассажирском транспорте. Технически можно включить в карту и ряд других приложений. Основными преимуществами платежных карт с «транспортными приложениями», по сравнению с транспортными картами на базе технологии MIFARE являются:

1. Отсутствие необходимости тратить время на очереди за проездными билетами в кассах городского транспорта.
2. Количество поездок в оплаченный месяц по карте не ограничено. По истечению месяца для дальнейшего использования карты, необходимо снова внести денежные средства за месяц в пунктах выдачи и пополнения транспортных карт без комиссии.
3. Некоторые банки в целях привлечения клиентов производят начисление процентов на остаток денежных средств на счете и предоставляют дни бесплатных поездок.
4. Не нужно помнить какое количество поездок осталось на карте, чтобы своевременно приобрести проездной билет.
5. Временные интервалы между проходами не устанавливаются.
6. Бесплатное пополнение осуществляется через банкоматы Банка эмитента карты или банков-партнеров.
7. Предоставляется бесплатное подключение к услуге "Интернет-Банк".

Использование платежных карт с «транспортными приложениями» обеспечивает универсальность оплаты услуг перевозки. Что касается рисков, то основные риски платежных карт связаны с возможными неплатежами пассажиров по причине отсутствия средств на счете и мошенническим использованием карт. Но главным недостатком этих карт является их абсолютная непригодность для учета собственно транспортных услуг, так как в их структуре нет соответствующих приложений.

Исключение этих недостатков, по нашему мнению можно достичь совмещением платежной и транспортной карт, путем выпуска транспортной карты, «связанной» с платежной картой договорными документами.

Однако, при очевидных удобствах использования пассажирами для оплаты проезда в городском пассажирском транспорте транспортных и платежных карт с «транспортными приложениями», и их очевидных перспектив, оба платежных инструмента в настоящее время находятся вне правового поля. Так при использовании в качестве оплаты проезда транспортных и платежных карт с «транспортными приложениями» наибольшую трудность в современном транспортном законодательстве вызывают проблемы, связанные с билетом, как формой договора перевозки. Билет (фр. billet, от средневекового billetus — записка, документ, удостоверяющий право на посещение платного мероприятия или получение платной услуги например, возможности проезда на общественном транспорте).

В соответствии со статьями 426 и 786 Гражданского кодекса Российской Федерации, «заключение договора перевозки удостоверяется билетом, а сдача пассажиром багажа багажной квитанцией. Формы билета и багажной квитанции устанавливаются в порядке, предусмотренном транспортными уставами и кодексами» [1]. Данные положения отражены и в статьях 42,43,45 «Правил перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом». В соответствии с данными статьями «проезд пассажиров на маршрутах регулярных перевозок осуществляется по билетам, а в случае использования билетов, в которых все реквизиты или их часть указаны в электронном виде, перевозчик при обращении к нему пассажира обязан предоставить ему информацию обо всех реквизитах билета, указанных в электронном виде, в том числе о сроке окончания действия билета и об оставшемся количестве поездок» [2].

Кроме того, упоминание билета имеется в определениях пассажира и перевозчика. Пассажир – это «физическое лицо, перевозка которого транспортным средством осуществляется на основании договора перевозки пассажира или договора фрахтования транспортного средства для перевозки пассажира». Перевозчик – это «юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, принявшие на себя по договору перевозки пассажира, договору перевозки груза обязанность перевезти пассажира и доставить багаж, а также перевезти вверенный грузоотправителем груз в пункт назначения и выдать багаж, груз управомоченному на их получение лиц» [1].

Часть 4 статьи 20 Устава автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта «приравнивает» электронную карту к билету, допуская «использование билетов с указанием части или всех реквизитов в электронном виде, если иное не установлено законодательством» [2]. Несмотря на то, что по нашему мнению, равенство между картой и билетом достаточно спорно, мы перечислим только те нерешенные на законодательном и техническом уровне проблемы, когда такое равенство между картой и билетом признается сторонами «де факто»:

1. Пользователи транспортных карт в настоящее время лишены возможности возврата денежных средств. Данное положение прямо прописано в Правилах приобретения и использования транспортных карт. Это связано с тем, что транспортные карты не «привязаны» к личным счетам их владельцев, что фактически исключает возможность возврата денежных средств за неиспользованные поездки, которые могут образоваться, как по вине пассажира, так и по вине перевозчика. Сделать возврат денежных средств можно только в «ручном режиме» на основании письменного заявления и процедуры проверки и поэтому его предпочитают не делать. Данное положение, в свою очередь, противоречит статье 15 Гражданского кодекса Российской Федерации, в соответствии с которой «лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков...» [1].

2. На практике так же не реализуется право пассажира, гарантированное статьей 53 «Правил перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом». Данная статья гарантирует, что «в случае прекращения поездки в предоставленном транспортном средстве в связи с его неисправностью, аварией или другими причинами, пассажиры вправе воспользоваться приобретенным билетом для проезда в другом транспортном средстве, указанном перевозчиком» [2].

3. Двойственный подход, как к билету и как к платежной карте, влечет за собой неопределенность подхода в определении меры наказания за безбилетный проезд. Поскольку возникает вопрос, каким из Кодексов руководствоваться при определении наказания? Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ статья 11.18. «Безбилетный проезд» или Уголовным кодексом Российской Федерации статья 159.3. «Мошенничество с использованием платежных карт», или обеими Кодексами по совокупности?

4. Нет однозначного толкования законности использования гибких систем оплаты, бонусных программ, а также оплаты комиссионного вознаграждения за пополнение карт. В связи с тем, что конечная фактическая стоимость поездки становится выше, в случае уплаты комиссионного вознаграждения за пополнение карт или ниже в случае применения бонусных программ, официально установленной величины тарифа.

5. Федеральный закон «О национальной платежной системе» обязывает эмитентов электронных денежных средств (ЭДС) получать лицензию небанковской кредитной организации либо работать в партнерстве с банками. В соответствии с пунктом 18 статьи 3 закона, «ЭДС - это «денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа» [3]. Транспортная карта является инструментом, с помощью которого осуществляются расчеты с перевозчиками, в том числе коммерческими, по поручению физических лиц - те самые расчеты, которые законодательно признаны переводами ЭДС. Согласно официальному сообщению Центрального банка РФ от 28.02.2013, «осуществление лицом, не являющимся кредитной организацией по исполнению денежных обязательств физических лиц перед поставщиками услуг (товаров, работ) за счет предварительно предоставленных денежных средств, учитываемых без открытия банковского счета, является нарушением законодательства Российской Федерации».

6. Внедрение транспортных карт требует наличия согласований с перевозчиками, обязать которых принимать в качестве оплаты проезда транспортные карты в некоторых случаях достаточно проблемно. Проблема заключается в том, что в типовом договоре на обслуживание любого маршрута прописано, что перевозчик обязуется принимать в качестве оплаты проездные билеты, а не – транспортные или платежные карты. Таким образом, перевозчику навязывается приобретение дорогостоящего специального оборудования для списания поездок.

7. Сканирование транспортных карт с любым средством хранения информации о предварительной оплате стоимости проезда не является фактом оплаты проезда.

Кроме того необходимо отметить, что параллельно с внедрением в регионах транспортных и платежных карт с «транспортным приложением», реализуется государственный проект «универсальной электронной карты». Внедрение «универсальной электронной карты» осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», в котором даётся определение универсальной электронной карты, целей её создания и областей применения.

Данный проект состоит из трех основных составляющих. Первая — это процесс изготовления карты, размещение приложений, набор правил записи и использования этих приложений. Вторая составляющая — это операционные системы по выпуску и обслуживанию карты, эмиссии карты, системы финансового процессинга. Третья составляющая — инфраструктура использования карты, к которой относятся банкоматы и устройства самообслуживания банков. Субъекты Российской Федерации по данному закону отвечают за транспортные приложения, а также самостоятельно принимают решение о разработке дополнительных приложений. В связи с чем, существует опасность нестыковки в дальнейшем «универсальной карты» с транспортными и платежными картами, уже внедренными в регионах по трем из вышеперечисленных составляющих общегосударственного проекта.

Из вышеприведенного мониторинга российского транспортного законодательства следует, что именно понятие «билет» является правовой формой, подтверждающей факт заключения договора на перевозку пассажира. В данный договор входит оплата проезда (пассажира) и собственно сам проезд (перевозчик), и все это удостоверяет наличие билета. Письменной офертой в данном договоре являются Правила перевозки пассажиров, а акцептом - конклюдентные действия пассажира по покупке билета.

Необходимо отметить, что понятия «транспортная карта» и «транспортное приложение к платежной карте» относятся лишь к городскому пассажирскому транспорту. На железнодорожном и воздушном транспорте в определении факта оплаты проезда на данных видах транспорта фигурирует понятие «электронный билет».

Резюмируя вышесказанное можно сделать следующие выводы:

1. Бесконтактные технологии, позволяющие оплачивать проезд в общественном транспорте, удобны как для пассажиров, так и для транспортных компаний и их необходимо совершенствовать.

2. Перевозки пассажиров различными видами городского пассажирского транспорта регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, Уставом автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта, Правилами перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом, в которых понятие билета в настоящее время не «стыкуется» с понятием транспортной и платежной карт.

3. Основанием для возникновения прав и обязанностей сторон является покупка гражданином билета, приобретение которого означает заключение договора перевозки.

4. Сканирование транспортной карты с магнитной полосой, электронным чипом или другим средством хранения информации о предварительной оплате стоимости проезда - не является оплатой проезда.

5. Такие инструменты оплаты проезда как «транспортная карта» и платежная карта с «транспортным приложением» нельзя считать договором перевозки без соответствующих дополнений в транспортном законодательстве.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации в ред. Федерального закона от 18.07.2005 N 89-ФЗ.
2. Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом утвержденные постановлением Правительства РФ от 14 февраля 2009 г. N 112
3. Федеральный закон от 27 июня 2011 года №161-ФЗ "О национальной платежной системе"

Федоров В.А.

Кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургского государственного экономического университета;
СОВРЕМЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ БЕСКОНТАКТНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КАНДИДАТОВ НА ВАКАНТНУЮ ДОЛЖНОСТЬ В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация

В статье рассмотрены современные возможности бесконтактных методов оценки кандидатов на вакантную должность в туристском бизнесе и возможности разработки шаблонов заявительных документов, побуждающих претендентов к предоставлению децентрализованных сведений о себе.

Ключевые слова: ступенчатая система отбора, группа бесконтактных методов, инновационные способы бесконтактного отбора.

Fedorov V.A.

PhD, Associate Professor, St. Petersburg State University of Economics;

MODERN POSSIBILITIES OF CONTACTLESS METHODS EVALUATION OF CANDIDATES FOR VACANT POSITIONS IN THE TOURISM BUSINESS

Abstract

The article describes the advanced features contactless methods of evaluating candidates for the vacant post in the tourism business and the possibility of developing a template application documents to encourage applicants to provide decentralized information about yourself.

Keywords: speed selection system, a group of non-contact methods, innovative ways contactless selection.

В России основными факторами, сдерживающими развитие внутреннего и въездного туризма, является неразвитая инфраструктура, несовершенство, визовые ограничения и высокие цены на транспортное обслуживание, недостаток квалифицированных кадров и как следствие невысокое качество обслуживания туристов, низкий уровень безопасности и недостаточно активное позиционирование России как привлекательной туристской страны на внутреннем и международном рынках.

Туристскую услугу можно разделить на материальную и нематериальную составляющую, которые являются определяющими критериями качества услуги, а, следовательно, и удовлетворенности потребителя (Таблица 1).

Таблица 1 - Общий состав туристской услуги

Туристская услуга	
Материальная составляющая	Нематериальная составляющая
Гостиничный номер	Атмосфера
Питание	Дружелюбие
Транспорт	Соучастие

Поскольку удовлетворенность туриста, как потребителя услуги, достигается при помощи грамотного, вежливого, отзывчивого обслуживания и отношения персонала.

Качество услуг зависит от способности персонала:

- выявить потребности клиента;
- распознать его ожидания;
- контролировать и корректировать обслуживание, что способствует повышению удовлетворенности клиента.

Таким образом, сотрудники должны обладать не только профессиональными знаниями, но и широким кругозором, навыками взаимодействия с людьми. Для достижения наилучших результатов работы, позитивного настроения, необходимо быть эффективным сотрудником.

Подбор персонала опирается на действующие в стране нормы трудового права, а также на сложившиеся в последнее десятилетие технологии найма. К этим технологиям относятся бесконтактные методы оценки кандидатов (оценка по резюме, заявлении, биографии претендента и других), контактно-дистанционные, а так же контактные методы (собеседование, тестирование и другие).

Рассмотрим тривиальную задачу. Предположим, что туристской фирме требуется работник на вакантную должность. Есть два претендента. Оба потенциальных работника лучше знают о своих способностях к данной работе, чем фирма. Как поступить фирме в данном случае? Принятие на работу любого из претендентов связано с определенным риском и возможными потерями. Во-первых, увольнение работника можно лишь после того, как он проработает определенное время (время испытательного срока). При этом фирма должна обосновать факт увольнения работника. Во-вторых, некоторые специальности требуют обучения, что связано с дополнительными затратами. Поэтому фирме нужно узнать способности потенциального работника до его найма. Но каким способом определить способности претендентов? Как разработать методику «надежных сигналов»? Что является надежным сигналом на рынке труда?

Ситуация осложняется еще и тем, что на современном этапе развития мировой экономики в конкурентной борьбе побеждают предприятия, способные максимально гибко реагировать на изменения, происходящие на рынке. В отношении кадровой политики это приводит с одной стороны к тому, что на практике найм работников становится срочным или используются модели аутсорсинга персонала.

С другой стороны социальные факторы, изменившиеся под воздействием глобализации рынков и уровня развития мировой экономики, формируют новый тип кандидатов на вакантные должности, основными характеристиками которых становится бегство от работы с ориентацией на свободное времяпровождение и сохранение физического здоровья. Усиливаются ценность собственной автономии работников, формируемая под воздействием уровня образования и ориентация на бренд предприятия работодателя, а не собственное на работу. Кроме того, основными ценностями молодых людей, как главного источника трудовых ресурсов становится стремление и саморазвитию и наслаждению жизнью, снижается готовность к подчинению в коллективе.

Все это приводит к тому, что отбор претендентов сопровождается серьезным социальным конфликтом, поскольку, организация и претенденты имеют разные целевые установки. Так организация стремится найти работников, подходящих для должности и иметь возможность отказаться от них в связи с изменением рыночных условий, а претенденты хотят надежности рабочего места и скрывают собственные неблагоприятные стороны, требуя обращаться с ними, как с индивидуальностями.

В этих условиях общей задачей для работодателей становится поиск путей снижения издержек на подготовку потенциально неуспешных в будущем работников. Одним из вариантов решения данной задачи могли бы стать отраслевые исследования в

рамках рабочей гипотезы, которая заключается в том, что поведение работника в будущем зависит от прошлого опыта. Ожидаемым результатом исследований могли бы стать идентификация основных элементов группы отбора претендентов и выработка основных критериев эффективности потенциальных работников.

Для оценки эффективности потенциальных работников работодатели используют ступенчатую систему отбор Работа с пакетом заявительных документов, который в классическом варианте включает заявление, резюме, автобиографию, фотографии, анкеты, рекомендательные письма, и медицинское заключение проходит в 2 этапа. На первом этапе дается оценка заявительных документов, а на втором принимается решение относительно документа на следующий этап отбора.

Каждый, из входящих в пакет заявительных документов имеет различную информационную весомость. Эти документы могут, как дополнять, так и дублировать друг друга.

Используют ступенчатую систему отбора, проводя один или два предварительных этапа и затем окончательный, работодатели используют следующий алгоритм:

1. анализ и оценка заявительных документов;
2. тестирование;
3. собеседование;
4. профессиональное испытание;
5. групповая дискуссия.

Все перечисленные методы по степени контактирования кандидата и работодателя можно объединить в три группы: бесконтактные, полу - контактные и контактные.

Наиболее многочисленной по числу методов является, группа бесконтактных методов. Данное обстоятельство обусловлено, тем что работодатель заинтересован, как в расширении объема выборки, так и уменьшение числа претендентов до изученных к собеседованию.

Группа бесконтактных методов состоит из анализа [1]:

1. внешнего вида и стиля заявления;
2. биографии (резюме – это российский вариант CV – CVRRICULUM VITAE (лат. – «описание жизни»);
3. свидетельств (об образовании: аттестаты, сертификаты, дипломы);
4. рекомендаций;
5. анкет;
6. фотографии;
7. результатов графологической экспертизы.

Рассмотри отдельно каждый из перечисленных методов бесконтактного отбора претендентов.

Первым анализируемым документом в группе бесконтактных методов является письменное **заявление о приеме**. Работники кадровых служб отмечают, что в заявлении больше чем в других заявительных документах ощущается личность кандидата. Данный вывод основан на том, что при анализе заявления на предприятии обращается внимание на четыре основных момента:

- внешний вид, или оформление;
- содержание;
- точность;
- стиль.

Кандидаты же со своей стороны проявляют неоднозначное отношение к письменному заявлению о приеме. Например, при свободной форме написания документа стараются дать минимальную информацию о себе. Некоторые организации, желая иметь развернутую информацию о претенденте, в связи с этим подсказывают желательную наполненность заявления, например, предлагая продолжить фразу: «Я хотел бы работать у вас, потому что.....», умышленно ставя претендента в сложное положение. Для использования на практике разработаны и используются оценочные шкалы анализа заявлений. Наиболее популярной является шкала П. Рюдигера, в которой на основании признаков текста дается оценка претендента [2].

Менеджерам по найму целесообразно запрашивать у претендентов заявление о приеме на работу, в котором кандидат письменно, в произвольной форме, излагает интерес к предполагаемой должности, и ожидаемую величину заработной платы. Анализ внешнего вида заявления, стиль его изложения, построение предложений и запас слов позволит с помощью специально составленной для этих целей шкалы, составить предварительное представление о кандидате. Например, узнать такие качества, как: энергичность, скромность, целеустремленность. Для анализа заявлений каждое предприятие формирует и использует определенную систему оценочных показателей.

Следующим бесконтактным методом отбора претендента является анализ биографии, которая составляется претендентом в произвольной форме и обязательно в рукописном виде. Полученные из анализа биографии сведения являются основанием для построения личностно-социальной философии претендента. Для хронологии представленных данных необходимо запрашивать у претендентов резюме, своего рода гибрид заявительного письма и биографии. Практика кадровой работы свидетельствует о том, что решение о приглашении кандидата на собеседование принимается на основании первого впечатления о резюме. В резюме задействован эффект рекламы: задержать внимание менеджера по найму и найти у него отклик. Так эксперт всегда оценит резюме с выдержанной структурой, лаконичным изложением, удачно акцентированными фактами и характеристиками. Анализ свидетельств отражает профессиональные и личностные качества кандидата, подтверждающие его пригодность к тому или иному рабочему месту. Хорошие оценки в дипломах и аттестатах дают основание для определения области интересов кандидата, плохие напротив, свидетельствуют о лени, недостаточной старательности и прилежности. Так достижение в истории и обществоведение свидетельствуют об умении управлять волей в математике, химии и физике, о способности приспосабливаться в музыке и рисовании, об умении фантазировать и т.д.

Свидетельства, удостоверяющие прохождение всех видов и форм после школьного образования - профессиональных учебных заведений, институтов - анализируются на предмет степени соответствия выбранного трудового пути имеющимся для этого задатками в школе. К пакету заявительных документов могут прилагаться рекомендательные письма и различного рода отзывы о кандидате, причем “закрытые” рекомендательные письма имеют большую весомость, чем открытые.

Графология, как один из наиболее древних методов познания человека исходит из гипотезы, что в подчерке закодированы многие качества личности кандидата, такие как эгоизм, приспособляемость, чувство долга, педантизм, небрежность и другие.

Мы придерживаемся мнения о необходимости наличия фотографии кандидата в заявительных документах, которая важна для получения целостного впечатления о кандидате. Кроме того руководитель, с которым кандидат придется в случае, если кандидат ему несимпатичен может сделать заключение о невозможности успешной работы с ним.

Из современных инновационных способов бесконтактного отбора претендентов наиболее интересным является генетическое тестирование. Работодатель может узнать про соискателя вакансии по данным генетических тестов куда больше, чем от него самого. С помощью генетического теста сегодня определяется:

- склонность к нарушению внутрикорпоративного распорядка;
- способность запоминать лица других людей. Такая генетическая предрасположенность очень полезна для продавцов, работников ресторанов, то есть всех тех кто в своей работе общается с людьми;

- склонность к алкоголизму;
- стрессоустойчивость;
- предрасположенность к онкологическим заболеваниям;
- и так далее.

Генетические тесты уже проводятся в США: так проверяют высокопоставленных военных в Пентагоне, так подбирают кадры в ФБР. Крупные компании в США тестируют своих сотрудников на предрасположенность к раку и другим заболеваниям. Медицинские страховки дороги, поэтому компаниям не выгодно иметь в штате сотрудника, чье лечение им слишком дорого.

Предполагается, что генетические тесты станут реальностью в России через 5-10 лет. Причем в силу отсутствия привычки судиться россияне окажутся более незащищенными перед компаниями, сделавшими ставку на генетическое тестирование.

Резюмируя вышесказанное можно сделать следующие выводы:

1. Работодателю приходится иметь дело с новым типом кандидата на вакантную должность, сформированным внешними факторами, что приводит к серьезным социальным конфликтам между ними. Актуальным становится поиск путей снижения издержек на подготовку потенциально неуспешных работников в будущем.
2. Чаще кандидаты приходят подготовленными и представляются другими, чем есть на самом деле, что затрудняет работодателю сделать правильный отбор претендентов.
3. Каждый из перечисленных бесконтактных методов отбора претендентов имеет различную валидность и особенности применения. Мнения ученых, относительно значимости тех или иных заявительных документов мозаичны и противоречивы.
4. Обобщенные данные заявительных документов позволяют сделать заключение об умственных способностях и характере претендента.
5. В организациях необходимо создавать базы данных заявительных документов и успешных в дальнейшем работников для разработки оценочных показателей.
6. Необходимо разрабатывать шаблоны заявительных документов побуждающих претендентов к предоставлению децентрализованных сведений о себе.
7. У претендента есть возможность избежать антипатий со стороны интервьюера путем структурирования личной информации в заявительных документах.

Литература

1. Отбор кандидатов URL: <http://alianskadrovic.ru/poshagovie-protceduri-kadrovih-operacii/otbor-kandidatov> актуальна на 20.03.2014г.
2. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации : учебное пособие — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2012. — 368 с.

Кундакчян Т.В.¹, Дегальцева Ж.В.²

¹Студентка, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», ²кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация

Приоритетной задачей любого хозяйствующего субъекта является обеспечение рентабельности и, в конечном итоге, получение прибыли. Данная статья посвящена особенностям управления затратами хозяйствующих субъектов сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, прибыль.

Kundakchyan T.V.¹, Degaltseva J.V.²

¹ Student of VPO "Kuban State Agrarian University", ² Candidate of Economic Sciences, professor of accounting, VPO "Kuban State Agrarian University"

COST MANAGEMENT MANAGING SUBJECT

Abstract

Priority of any business entity is to ensure the profitability and, ultimately, profit. This article focuses on cost management features of business entities for agricultural purposes.

Keywords: cost, cost, profit

В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость продукции является важнейшим показателем производственной деятельности хозяйствующих субъектов.

Управление себестоимостью продукции хозяйств - планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом [2].

В управленческом учете обязательным является учет затрат не только в целом по хозяйству, но и по центрам ответственности и местам формирования затрат внутри организации.

Под центром ответственности понимается часть хозяйствующего субъекта, выделяемая в учете для контроля за его деятельностью.

Место возникновения затрат представляет собой территориально обособленное подразделение общества, где осуществляются затраты.

Организация учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности позволяет децентрализовать управление затратами, наблюдать за их формированием на всех уровнях управления, использовать специфические методы контроля расходов с учетом особенностей деятельности каждого подразделения, выявлять виновников непроизводительных затрат и, в конечном итоге, обеспечить существенное повышение экономической эффективности хозяйствования.

Сельскохозяйственное производство является одной из главнейших отраслей народного хозяйства, от эффективности работы которого в прямой зависимости находятся не только отдельные перерабатывающие хозяйствующие субъекты, но и целевые отрасли промышленности – сахароварение, мукомольное, виноделие и др. [1].

В сельскохозяйственном производстве целесообразно создавать центры ответственности в зависимости от содержания и характера функций, выполняемых службами хозяйствующих субъектов, ответственными за использование в производстве соответствующих видов ресурсов.

Центры ответственности за использование ресурсов следует создавать на базе ведущих отделов, а центры ответственности за организацию производства и управления – путем подчинения соответствующих производственных подразделений и служб главному агроному, главному зоотехнику, главному инженеру или главному гидротехнику [3].

Сельскохозяйственное производство имеет ряд особенностей, которые создают определенные различия в задачах учета, вытекающих в основном из характера их производства.

К особенностям сельскохозяйственного производства можно отнести:

- основным средством производства в сельском хозяйстве является земля, от плодородия которой, а также от умелого ее использования в основном зависит благосостояние хозяйства;
- сезонность производства;
- от одного объекта учета затрат (вида скота, сельскохозяйственной продукции) получают несколько видов продукции;
- процессы производства во всех отраслях совершаются только один раз в год (за исключением таких отраслей, как свиноводство, птицеводство, звероводство и т.п.);
- вследствие влияния климата и биологических факторов в сельскохозяйственном производстве продолжительность производственных процессов значительно удлинена;
- в результате естественного роста, затрат труда и применения машин конечная продукция по своей величине значительно больше исходного материала;
- большой удельный вес занимает внутрихозяйственное потребление продукции своего собственного производства (корма, семена, молодняк для формирования стада). Так, часть затрат растениеводства в дальнейшем переносится в затраты животноводства через корма, использование пастбищ и т.д.

Центры ответственности в производстве являются определяющими в достижении конечных результатов деятельности организаций АПК, поскольку именно здесь непосредственно производят продукцию, выполняют работы, оказывают услуги.

Исследования показывают, что в ряде случаев жестко централизованная система управления, доставшаяся российским аграриям от административной экономики, становятся тормозом их дальнейшего развития. Она препятствует гибкости и оперативности управления.

Выход из создавшегося положения видится в предоставлении большей хозяйственной самостоятельности структурным подразделениям организаций[2].

Если говорить об опыте зарубежных стран, то здесь необходимо отметить, что в развитых странах последние годы широко используется метод определения затрат на производство продукции по ограниченной номенклатуре калькуляционных статей. В затраты включаются только переменные расходы: сырьё и материалы, оплата труда, переменная часть косвенных расходов. Совершенно обоснованно считается, что постоянные расходы слабо связаны с издержками производства отдельных видов продукции.

Что касается группировки издержек производства по экономическим элементам и по статьям затрат, то на зарубежных хозяйствующих субъектах применяется группировка, близкая отечественной.

В группировку издержек по экономическим элементам включаются затраты на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, расходы на содержание персонала (оплата труда работников), амортизация основного капитала (основных фондов), издержки по выплате процентов и прочие внешние издержки (аренда помещений, страховые взносы, транспортные расходы, услуги сторонних организаций, реклама и прочие расходы).

В настоящее время, в эпоху развития рыночных отношений, а, как следствие, высокой конкуренции, управление затратами является очень важным процессом, который лежит в основе развития хозяйства, конечной целью которого является получение прибыли. Для достижения этой цели необходимо грамотное управление издержками производства, то есть формирование себестоимости. Основным направлением деятельности любого хозяйствующего субъекта должно быть снижение себестоимости, ведь от нее напрямую зависит и цена продукции, на основании которой и будет формироваться конечный финансовый результат.

Наиболее эффективного управления затратами можно добиться при учете затрат по центрам ответственности, когда каждое отдельно взятое подразделение контролирует издержки на всех этапах до выпуска конечной продукции, это позволит минимизировать затраты и по ходу деятельности устранить недостатки.

Сельское хозяйство является одной из наиболее важных отраслей производства, оно особенно развито в нашем крае, и необходимо дальнейшее его развитие не только для поддержания развития других отраслей, но и для обеспечения нормальной жизнедеятельности нашего общества.

Литература

1. Говдя В.В., Дегальцева Ж.В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отраслях АПК: Учебное пособие – Краснодар, 2012. – 278 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: Инфра - М, 2013. – 679 с.
3. www.ipnou.ru

Фролова Н.Д.

Аспирант, Северо-Кавказский федеральный университет

ПРИОРИТЕТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

Аннотация

В статье рассмотрены экономико-статистические модели, предоставляющие объективную, количественную основу для обоснования выбора приоритетных направлений финансирования развития инновационно-образовательного кластера Ставропольского АПК.

Ключевые слова: инновации, инновационно-образовательный кластер, инвестиции, агропромышленный комплекс, инновационная политика.

Frolova N.D.

Postgraduate student, North-Caucasian Federal University

PRIORITIES FOR IMPROVING THE STRUCTURE OF INNOVATION-EDUCATION CLUSTER AGROINDUSTRIAL COMPLEX STAVROPOL TERRITORY

Abstract

The article discusses the economic and statistical models that provide objective, quantitative basis for the selection of priority areas of development finance innovation and education cluster Stavropol agroindustrial complex.

Keywords: innovation, innovation and education cluster, investment, agriculture, innovation policy.

Правовую основу развития инновационной деятельности в Ставропольском крае дает Федеральный закон № 127 «О науке и государственной научно-технической политике» [1]. Инновационная политика в региональном АПК формируется с учетом единой государственной научно-технической политики. В основе ее реализации лежит принцип приоритетности инновационной деятельности для повышения конкурентоспособности отечественной продукции, обеспечения устойчивого экономического роста, повышения уровня и качества жизни населения края.

Важным направлением работы по совершенствованию инновационной и научно-образовательной инфраструктуры АПК Ставропольского края должно стать усиление управляющего и координирующего воздействия со стороны государственных институтов власти как на федеральном, так и на региональном уровне, при активном партнерстве с частными предпринимателями.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов, важным аспектом решения проблемы региональной эффективности

является политика финансирования инновационной, образовательной и инфраструктурной деятельности предприятий, обслуживающих региональный АПК.

Приоритеты финансовой политики в данном направлении можно установить при исследовании совокупности не только качественных характеристик, но и их количественных параметров. Поэтому при решении поставленной задачи нами использован метод экономико-статистического моделирования.

При установлении статистической существенности выдвинутой гипотезы нами подвергнуты корреляционно-регрессионному анализу данные за 10 лет — с 2003 по 2012 гг.

В качестве функционала взяты три параметра деятельности АПК Ставропольского края: производство валовой продукции, урожайность зерновых культур, производство молока на 1 корову. В колеблемости этих показателей будет находиться составляющая, которая является результатом инновационно-образовательного процесса в экономике аграрной сферы.

Зависимыми переменными обозначены:

Y_1 – объем производства валовой продукции, в действующих ценах каждого года, млн. руб.,

Y_2 – производство молока на 1 корову в год, кг,

Y_3 – урожайность зерновых культур, ц/га.

В качестве независимых отобраны обобщенные данные о бюджетных расходах на федеральном и краевом уровне на аграрное образование, на научные исследования и разработки, на развитие инновационной инфраструктуры, а так же на другие сопутствующие мероприятия в крае. Перечисленные факторы обозначены переменными:

X_1 – годовой объем финансирования аграрного образования в крае, млн. руб.,

X_2 – годовой объем финансирования из бюджета научных исследований и разработок в научно-исследовательских учреждениях и вузах края, млн. руб.,

X_3 – годовой объем финансирования инновационных проектов в агропромышленной сфере края, млн. руб.,

X_4 – годовой объем финансирования развития инновационной инфраструктуры края, млрд. руб.,

X_5 – годовые затраты на проведение выставок, презентаций, информационно-рекламную деятельность, переподготовку и повышение квалификации работников регионального АПК, млн. руб.

На этой базе нами рассчитана экономико-статистическая модель связи основных показателей функционирования АПК с результатами функционирования инновационно-образовательного кластера региона. Параметры модели определены в ходе многошагового корреляционно-регрессионного анализа, проведенного с помощью соответствующих настроек программы Excel. После устранения мультиколлинеарности статистическая существенность оставшихся факторов проверялась по табличному значению критерия Стьюдента. Результаты итераций и полученные статистические характеристики представлены в приложениях 1, 2 и 3.

Окончательно установлены следующие зависимости:

1) для валовой продукции аграрной сферы:

$$Y_1 = 3987 - 1,7 X_1 + 17,8 X_2 + 6,4 X_3 \quad (1)$$

2) для продуктивности молочного скотоводства:

$$Y_2 = 1392 + 98,4 X_2 + 0,77 X_3 + 1,8 X_5 \quad (2)$$

3) для урожайности зерновых культур:

$$Y_3 = 14,7 + 32,1 X_2 - 4,1 X_3 \quad (3)$$

Как видно из представленных моделей, в ходе многошагового корреляционно-регрессионного анализа из их состава полностью был исключен фактор, отражающий финансирование развития инновационной инфраструктуры. Одновременно с этим, в каждую из полученных моделей не вошли и другие факторы, кроме годовых объемов финансирования научных исследований и научно-производственных разработок в научно-исследовательских институтах и вузах региона, как не имеющие чистых статистически существенных связей с исследуемыми зависимыми показателями в современных экономических условиях. Особо подчеркиваем, что исключение из модели части членов с несущественными связями не означает устранения влияния соответствующих факторов в системе экономических отношений. Здесь эта особенность иллюстрирует изменение форм связи в сторону упрощения.

Влияние остальных независимых факторов признано статистически существенным.

Рассчитанные коэффициенты множественной корреляции свидетельствуют о том, что связь между факторами, вошедшими в модель, оценивается как тесная. Анализ коэффициента детерминации позволил установить: колеблемость независимых факторов объясняет вариацию объемов валовой продукции АПК Ставропольского края в 58,7% случаев, продуктивности молочного скотоводства – в 52,3% случаев, а урожайности зерновых – в 62,3% случаев.

Коэффициенты частной детерминации показали, что ведущая роль в истолковании вариации используемых нами зависимых факторов принадлежит годовому объему финансирования из бюджета научных исследований и разработок в научно-исследовательских учреждениях и вузах и годовому объему финансирования инновационных проектов в агропромышленной сфере края. Их изменение может объяснить вариацию производства валовой продукции АПК на 33,6%, колеблемость продуктивности молочного скотоводства — на 29,4% и урожайности зерновых — на 16,1%.

Сравнение коэффициентов эластичности показало, что по силе воздействия независимых факторов на первом месте по влиянию на производство валовой продукции агропромышленной сферы и урожайности зерновых культур находится годовой объем финансирования из бюджета научных исследований и разработок в научно-исследовательских учреждениях и вузах края.

На производство продукции молочного скотоводства наиболее сильное влияние оказывает годовой объем финансирования инновационных проектов в агропромышленной сфере края.

Полученные экономико-статистические модели представляют объективную, количественную основу для обоснования выбора приоритетных направлений финансирования развития инновационно-образовательного кластера Ставропольского АПК. Для этой цели в результате сравнительного анализа параметров моделей (1), (2) и (3) по одинаковым независимым факторам и построена матрица коэффициентов регрессии b_i (таблица 1).

Таблица 1 — Матрица коэффициентов регрессии экономико-статистических моделей зависимости производства сельскохозяйственной сферы АПК от финансирования инновационно-образовательной деятельности в Ставропольском крае

Зависимые факторы	Независимые факторы				
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Y_1	-1,7	17,8	6,4	-	-
Y_2	-	98,4	0,77	-	1,8
Y_3	-	32,1	-	-	-4,1

Как видно, из приведенных данных для обоснования приоритетов управления можно выделить две группы независимых факторов. В первую войдут факторы, влияние которых проявляется систематически или в большинстве случаев, а во вторую — влияние которых носит разнонаправленный характер, не проявляется вообще или проявляется отрицательно. Таким образом, первая группа будет включать факторы X_2 и X_3 , а вторая — факторы X_1 , X_4 и X_5 .

Очевидно, финансирование факторов первой группы, явно и положительно связано колеблемостью зависимых факторов, которые характеризуют результативность производства регионального АПК по основным аграрным отраслям. Это обстоятельство можно рассматривать как объективный критерий, определяющий предпочтительность финансирования из бюджетов различных уровней научных исследований и разработок в научно-исследовательских учреждениях и вузах края, так как колеблемость размеров финансирования в данном направлении положительно связана с вариацией зависимых, результативных факторов, используемых нами в анализе: с объемом производства валовой продукции регионального АПК в действующих ценах каждого года, с годовым производством молока на 1 корову и урожайностью зерновых культур.

Вторым фактором, включенным в рассматриваемую приоритетную группу, является финансирование инновационных проектов в агропромышленной сфере края в условиях, когда роль государства в аграрной экономике должна быть сведена к помощи и поддержке. Для обоснования количественных параметров возможного решения такой проблемы нами разработана структурная экономико-математическая модель оптимизации доли участия бюджетных средств в финансировании инновационных проектов в АПК. При этом использованы следующие обозначения:

M — множество инновационных проектов.

Индексы:

j — номер проекта ($j \in M$);

$k, k+1$ — номера взаимоисключающих проектов ($k \in M$);

$n, n+1$ — номера взаимозависимых проектов ($n \in M$).

Переменные и технико-экономические коэффициенты:

X_j — уровень государственного финансирования j -проекта;

Y_j — уровень привлечения средств от частных инвесторов для j -проекта;

A_j — чистая современная стоимость j -проекта;

C_j — сумма инвестиций в j -проект;

B — размер ассигнований из бюджета;

X_k, X_n — соответственно уровень государственного финансирования взаимоисключающих и взаимозависимых проектов.

Необходимо найти значения X_j , максимизирующие целевую функцию - чистую современную стоимость инновационных проектов:

$$f(x) = \sum_{j=1}^M A_j X_j \rightarrow \max; \quad (4)$$

при ограничениях:

1. по размеру ассигнований из бюджета:

$$\sum_{j=1}^M A_j X_j \leq B; \quad (5)$$

2. по невозможности финансирования взаимоисключающих проектов:

$$X_k + X_{k+1} \leq 1; \quad (6)$$

3. по финансированию взаимозависимых проектов:

$$X_n + X_{n+1} \geq 1; \quad (7)$$

4. по финансированию конкретного проекта только 1 раз:

$$X_j \leq 1; \quad (8)$$

5. по привлечению частных инвесторов:

$$X_j + Y_j = 1; \quad (10)$$

6. по неотрицательности переменных:

$$X_j \geq 0; \quad Y_j \geq 0. \quad (11)$$

Принципиальными прообразами данной модели послужили итерационные алгоритмы, используемые в финансовом анализе деятельности предприятий. В процессе разработки модели нами радикально трансформировано экономическое содержание переменных и технико-экономических коэффициентов с учетом особенностей нашей задачи. Основные итерационные этапы описаны в структурной, математической форме. Введено новое ограничение (3.3.6) кардинально меняющее ориентацию системы для целей нашего исследования.

Практическое приложение созданной модели осуществлено для решения проблемы сторонних инвесторов в осуществление 6 конкретных инновационных проектов для АПК Ставропольского края. Используемая в целевой функции чистая современная стоимость каждого инновационного проекта (NPV) определена и используется специалистами Министерства экономического развития Ставропольского края [2]. Расчеты параметров модели произведены симплексным методом, который реализован в настройке для программы Excel. Результаты расчетов показаны в таблице 2.

Таблица 2 — Результаты моделирования оптимальных параметров частно-государственного партнерства в области инноваций для АПК Ставропольского края

Инновационные проекты	Объем инвестиций, млн. руб.	Бюджетные инвестиции		Частные инвесторы	
		оптимальная доля (X_j)	млн. руб.	расчетная доля (Y_j)	млн. руб.
Проект 1	9387	12,2	1145,2	87,8	8241,8
Проект 2	29500	18,3	5398,5	81,7	24101,5
Проект 3	5928	31,5	1867,3	68,5	4060,7
Проект 4	144,5	16,4	23,7	83,6	120,8
Проект 5	3000	21,8	654,0	78,2	2346
Проект 6	1408	9,6	135,2	90,4	1272,8
Всего	49367,5	18,7	9223,9	81,3	40143,6

Как видно, при ограниченном размере бюджетных инвестиций удастся распределить их так, что их доля участия в проектах составляет от 9,6% до 31,5%. при среднем уровне участия в 18,7%. Дополнение к бюджетному потенциалу ресурсов частных инвесторов в пропорциях, рассчитанных нами, позволит создать предпосылки для более эффективного использования финансового потенциала при внедрении инноваций в региональном АПК.

Литература

1. Федеральный закон РФ от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [принят Гос. Думой 12 июля 1996 г., в ред. 22.08.2004 г.]. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 02.03.2014)

2. Официальный сайт министерства экономического развития Ставропольского края. [Электронный ресурс] URL: <http://www.stavregion.ru/govdep/ministries/merts/> (дата обращения 05.03.2014)
3. Официальный сайт министерства сельского хозяйства Ставропольского края. [Электронный ресурс] URL: <http://www.mshsk.ru/> (дата обращения 01.03.2014)
4. Аналитическая записка по прогнозу потребности работодателей Ставропольского края в квалифицированных рабочих кадрах и специалистах на 2013 - 2015 годы. [Электронный ресурс] URL: <http://www.stavzan.ru/Home/trud/DEMO/trudresurs/analit.aspx> (дата обращения 28.02.2014)

Халилов Р.Б.О.

Магистр 2 курса, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

ЭЛЕМЕНТЫ КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ КРЕДИТ, ИНВЕСТИЦИИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены элементы кредитного механизма внешнеэкономических связей. Определены понятия международного кредита, инвестиций и международных финансовых организаций.

Ключевые слова: кредитный механизм, внешнеэкономические связи, международный кредит, инвестиции, международные финансовые организации.

Khalilov R.B.O.

Master, 2 year, Moscow state University of technologies and management

THE ELEMENTS OF THE CREDIT MECHANISM OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS: INTERNATIONAL LOANS, INVESTMENTS AND INTERNATIONAL FINANCIAL ORGANIZATIONS

Abstract

In the article the elements of the credit mechanism of foreign economic relations. A definition of international credit, investments and international financial organizations.

Keywords: credit mechanism, external relations, international loans, investments, international financial organizations.

Если валютная политика, международные расчеты и платежный баланс можно отнести к валютно-финансовому механизму внешнеэкономических связей, то международный кредит и деятельность международных финансовых организаций в большей степени относится к кредитному механизму внешнеэкономических связей, и их роль в глобальной экономике также не следует недооценивать [1,2,8]. Дело в том, что интеграция стран в мировое хозяйство вызывает превращение части денежного капитала из национальных денег и наоборот. Это происходит при международных валютных, расчетных и кредитно-финансовых операциях.

Международный кредит представляет собой движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением товарных (предоставляются экспортерами импортерам в виде отсрочки платежа за проданные товары или оказанные услуги) и валютных ресурсов (предоставляемые банками в денежной форме: в валюте страны-должника, в валюте страны-кредитора, в валюте третьей страны, в международной счетной денежной единице) [3,5,9].

Международный кредит выполняет следующие функции:

- перераспределение ссудных капиталов между странами, при его помощи происходит перелив капиталов в страны с низкой нормой прибыли, способствуя ее выравниванию и преобразованию в среднюю норму прибыли;
- экономия издержек обращения в сфере международных экономических отношений путем замены золота как мировых денег на такие средства обращения, как вексель, чек, банковские переводы, депозитные сертификаты, электронные деньги, твердые национальные и международные валюты;
- ускорение концентрации капитала: в результате ускорения процесса капитализации прибыли и получения дополнительной прибыли в связи с привлечением иностранного капитала, с созданием транснациональных корпораций и банков, путем предоставления льготных международных кредитов крупным предприятиям;
- регулирование экономики страны: привлечение иностранных инвестиций, в первую очередь, капиталов международных валютно-кредитных и региональных организаций, что способствует росту валового национального продукта и его распределению [4,7].

В то же время кредит выполняет двойственную роль в экономике страны. С одной стороны, положительную, так как способствует ускорению развития производительных сил, непрерывности процесса воспроизводства и его расширению, стимулирует внешнеэкономическую деятельность, создает благоприятные условия для иностранных инвестиций, обеспечивает бесперебойность международных расчетов и валютных отношений.

С другой стороны, кредит играет негативную роль, что выражается в обострении противоречий рыночной экономики путем форсирования перепроизводства товаров, перераспределения ссудного капитала, усиления диспропорций общественного воспроизводства и конкурентной борьбы за рынки сбыта, сферы приложения капитала и источники сырья. Международный кредит используется для укрепления позиций иностранных кредиторов в конкурентной борьбе [3,7,10].

Границы кредита зависят от источников и потребности стран в иностранных заемных средствах, возвратности кредита в срок. Нарушение этой объективной границы порождает проблему урегулирования внешней задолженности стран-заемщиц. Двойная роль международного кредита в условиях рыночной экономики проявляется в его использовании как средства взаимовыгодного сотрудничества и конкурентной борьбы [11].

Формы международного кредита можно классифицировать по следующим признакам [2,4,7]:

По назначению: коммерческие – непосредственно связаны с внешней торговлей и услугами; финансовые – прямые капиталовложения: строительство объектов, приобретение ценных бумаг, погашение внешней задолженности, валютная интервенция центрального банка; промежуточные – кредиты для обслуживания смешанных форм вывоза капитала, товаров, услуг, выполнение подрядных работ.

По форме предоставления: наличные (зачисляемые на счет и в распоряжение должника); акцептные (при согласии оплатить переводной вексель импортером или банком); депозитные сертификаты; облигационные займы.

По срокам: сверхсрочные (до трех месяцев); краткосрочные (до одного года). Отдельным видом выделяется кредитование внешней торговли, которое включает в себя кредитование экспорта и импорта в форме коммерческого и банковского кредита; среднесрочные (от одного года до пяти лет); долгосрочные (свыше пяти лет) [2,5,7,9].

По обеспеченности: обеспеченные (товарными документами, векселями, ценными бумагами, недвижимостью, частью официальных золотых запасов, оцененных по средней рыночной цене); под обязательство должника (простой вексель с одной подписью).

По категориям кредиторов: частные, банковские, брокерские, правительственные, смешанные (с участием государства и частных компаний), межгосударственные кредиты международных финансово-кредитных институтов (на основе межправительственных соглашений).

Частный кредит подразделяется на три вида:

- кредит по открытому счету – экспортер (кредитор) записывает на счет импортера (должника) долг в сумме стоимости проданных и отгруженных товаров, импортер обязуется погасить кредит в установленный срок. Применяется при регулярных поставках, задолженность периодически погашается один раз в месяц. Кредит подлежит защите от риска в форме частного страхования или государственных гарантий [5,8,10].

В случае неплатежеспособности импортера кредитор получает гарантированную сумму платежа от учреждения-гаранта (страховой компании или правительственного департамента через государственный банк), к которому переходит право дальнейшего взыскания долга с импортера;

- вексельный кредит – экспортер выставляет переводной вексель на импортера при заключении сделки о продаже в кредит, импортер берет на себя обязательство оплатить вексель в указанный срок;

- авансовый платеж – предварительная оплата товара импортером является не только формой кредитования, но и гарантией принятия импортером заказанного товара.

Банковские кредиты предоставляются, как правило, под залог как импортерам, так и экспортерам. Общепринятыми являются банковские синдикаты, консорциумы и пулы для мобилизации крупных кредитных ресурсов и распределения риска. Их роль за последние 20 лет значительно возросла. Банковские кредиты по импорту предоставляются в акцептной форме – банк импортера согласен оплатить переводной вексель экспортера.

Первоначально прямое кредитование импортеров осуществлялось путем связывания кредита с разовой внешнеэкономической сделкой. В последнее время широкое распространение получило открытие банками так называемой кредитной линии для своих иностранных заемщиков на оплату внешнеторговых сделок. Кроме того, появились такие новые формы стимулирования внешнеторгового экспорта, как факторинг, лизинг, форфейтинг [7,8].

С международным кредитом тесно соседствуют и международные инвестиции [6,7].

Инвестиции и инвестирование – неперенная основа рыночной экономики. В настоящее время остро стоит потребность в формировании благоприятного инвестиционного климата в стране, государственной поддержке инвестиций (как отечественных, так и иностранных) и описании четких правил игры для инвесторов – гарантий и прозрачной системы государственного регулирования инвестиционной деятельности.

Нельзя не отметить, что Правительство Российской Федерации прилагает серьезные усилия по привлечению инвестиций, в том числе и иностранных, так как рост инвестиций является одним из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики, а также способствующих ее интеграции в мировые производственные процессы [3,4,7].

Исходя из вышеизложенного, определяются основные формы привлечения и использования внешних источников финансирования, такие как:

- кредиты и займы международных финансовых организаций;
- прямые инвестиции;
- «портфельные» инвестиции.

С учетом наличия не только положительного, но и возможного отрицательного влияния иностранных инвестиций на экономику страны, следует формировать систему мер по обеспечению их эффективности, основу которой составляет привлечение наиболее выгодных для экономики страны инвестиций из-за рубежа.

Развитие международного кредита и инвестиции, многочисленные финансовые кризисы, финансовая глобализация и интеграция в своей совокупности стали причинами стремительного развития международных финансовых организаций.

Международные валютно-кредитные и финансовые организации условно можно назвать международными финансовыми организациями. Эти организации объединяет общая цель – развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства. К организациям, имеющим всемирное значение, относятся, прежде всего специализированные институты Организации объединенных наций – Международный валютный фонд и группа Всемирного банка [3,4,6].

Степень участия и влияния отдельных стран в международных финансовых институтах определяется величиной их вклада в капитал, так как обычно применяется система «взвешенных голосов». Изменение соотношения сил во всемирном хозяйстве, в частности возникновение в 60-х гг. трех центров (Соединенные Штаты Америки, Западная Европа, Япония) в противовес послевоенному американоцентризму, отражается в деятельности международных финансовых институтов. Так, страны Европейского союза добились права вето по принципиальным вопросам, усилив свое влияние в Международном валютном фонде.

Существенное, по сути, центральное место в общей системе современных международных валютно-финансовых и банковских организаций занимает Международный валютный фонд.

Международный Валютный Фонд занимается содействием международному сотрудничеству в валютно-финансовой сфере, обеспечивает финансовую стабильность, способствует международной торговле, высокой занятости и устойчивому экономическому росту, а также сокращению бедности во всем мире. Международный валютный фонд был создан в 1945 году; он управляет 188 государствами-членами, в число которых входят почти все страны мира, и подотчетен им [3,5].

Международный валютный фонд имеет статус специализированного учреждения Организации объединенных наций и служащий одним из важнейших элементов институциональной основы мировой валютной системы.

Основная задача Международного валютного фонда заключается в обеспечении стабильности международной валютно-финансовой системы, системы обменных курсов и международных расчетов, которая позволяет странам (и их гражданам) вести операции друг с другом. Эта система крайне важна для содействия устойчивому экономическому росту, повышения уровня жизни и сокращения бедности. Мандат Фонда был недавно уточнен и обновлен, с тем чтобы охватить весь круг макроэкономических вопросов и вопросов финансового сектора, которые сказываются на глобальной стабильности [3,6,8].

Надзор за экономикой. Для поддержания стабильности и предотвращения кризисов в международной валютно-финансовой системе Международный валютный фонд наблюдает за экономической политикой стран, а также за экономическими и финансовыми изменениями в странах, регионах и мире с помощью официальной системы, известной как надзор.

В рамках системы надзора Международный валютный фонд дает рекомендации 188 государствам-членам, поощряет меры политики, содействующие экономической стабильности, уменьшающие уязвимость по отношению к экономическим и финансовым кризисам и повышающие уровень жизни. Он проводит регулярную оценку глобальных перспектив в издании «Перспективы развития мировой экономики», финансовых рынков – в «Докладе по вопросам глобальной финансовой стабильности» и изменений в сфере государственных финансов – в своем «Бюджетном вестнике», а также публикует ряд изданий по перспективам развития региональной экономики [1,3,4,5]. Основные выводы и рекомендации по экономической политике из различных документов, подготавливаемых на многосторонней основе, собраны в консолидированных докладах о надзоре на многосторонней основе.

Исполнительный совет Международного валютного фонда недавно принял новое Решение о надзоре на двусторонней и многосторонней основе, известное также как решение об интегрированном надзоре. Это решение служит руководством для Фонда и государств-членов относительно их ролей и обязанностей в осуществлении надзора; оно вступит в силу 18 января 2013 года.

В более общем плане, по итогам проводимого раз в три года анализа надзорной деятельности, который был завершен в октябре 2011 года, ведется работа с целью обеспечения лучшей интеграции многостороннего, финансового и двустороннего надзора, в том

числе путем: дополнительной работы в области взаимосвязей и вторичных эффектов; более широкого использования углубленных оценок рисков; возобновления ориентации на внешнюю стабильность (в июле был опубликован пилотный Доклад по внешнеэкономическому сектору); и повышения действенности рекомендаций Международного валютного фонда по вопросам экономической политики [3,6,8].

Финансовая помощь. Финансирование Международного валютного фонда дает странам-членам необходимую передышку для преодоления проблем с платежным балансом. Программа экономической политики, поддерживаемая финансированием Международного валютного фонда, разрабатывается властями страны в тесном сотрудничестве с Международным валютным фондом, и продолжение финансовой поддержки обусловлено эффективной реализацией программы.

Быстро отреагировав на недавний мировой экономический кризис, Международный валютный фонд укрепил свой кредитный потенциал и в апреле 2009 года утвердил существенный пересмотр механизмов оказания финансовой помощи, а в августе 2010 года и декабре 2011 года были приняты дальнейшие реформы.

В связи с самыми последними реформами инструменты кредитования Международного валютного фонда были дополнительно усовершенствованы, с тем чтобы обеспечить гибкие средства предотвращения кризисов для широкого круга государств-членов с прочными основными показателями, обоснованной экономической политикой и надежными институциональными основами такой политики. В странах с низкими доходами Фонд удвоил лимиты доступа к займам и наращивает кредитование беднейших стран мира, процентные ставки по этим кредитам установлены на нулевом уровне до конца 2012 года [2,6].

Международный валютный фонд эмитирует международные резервные активы, известные как специальные права заимствования, которые могут дополнять официальные резервы государств-членов. Два распределения в августе и сентябре 2009 года привели к увеличению объема выпущенных Специальных прав заимствования почти в десять раз до общей суммы примерно 204 млрд. Специальных прав заимствования (312 млрд. долларов). Государства-члены могут добровольно обменивать Специальные права заимствования на валюту между собой. В недавней работе персонал Международного валютного фонда изучает варианты повышения роли Специальных прав заимствования в целях содействия стабильности международной валютно-финансовой системы [2,6].

Техническая помощь. Международный валютный фонд предоставляет техническую помощь и проводит обучение кадров для содействия государствам-членам в укреплении их потенциала для разработки и проведения эффективной политики. Техническая помощь предоставляется в нескольких областях, включая налоговую политику и налоговое администрирование, управление расходами, денежно-кредитную и курсовую политику, надзор за банковской и финансовой системой и ее регулирование, законодательные основы, а также статистику.

Ресурсы. Ресурсы Международного валютного фонда обеспечиваются его государствами-членами преимущественно посредством внесения платежей в счет квот, которые в целом отражают размеры экономики каждой страны.

На саммите Группы 20-ти в апреле 2009 года мировые лидеры приняли обязательство поддержать увеличение кредитных ресурсов Международного валютного фонда в три раза до 750 млрд. долларов. Для выполнения этого обязательства текущие на тот момент и новые участники Новых соглашений о займах решили увеличить Новые соглашения о займах до примерно 570 млрд. долларов, это решение вступило в силу 11 марта 2011 года после завершения процесса ратификации участниками Новых соглашений о займах. При завершении 14-го Общего пересмотра квот в декабре 2010 года управляющие приняли решение увеличить ресурсы Фонда по квотам до приблизительно 730 млрд. долл. и провести существенное перераспределение долей квот между государствами-членами. После вступления в силу увеличения квот будет проведено соответствующее сокращение ресурсов Новых соглашений о займах.

В середине 2012 года государства-члены объявили о дополнительных обязательствах по увеличению ресурсов Фонда на 456 млрд. долларов для содействия укреплению мировой экономической и финансовой стабильности.

Традиционно, ежегодные расходы на функционирование Фонда покрываются в основном за счет получаемых процентов по непогашенным кредитам, но государства-члены недавно согласились принять новую модель доходов, основанную на различных источниках, которые в большей степени отвечают разнообразным видам деятельности Фонда. Управление и организационная структура. Международный валютный фонд подотчетен правительствам государств-членов.

На верхнем уровне его организационной структуры находится Совет управляющих, в котором каждое из государств-членов Международного валютного фонда представлено одним управляющим и одним заместителем управляющего. Совет управляющих собирается один раз в год на Ежегодных совещаниях Международного валютного фонда и Всемирного банка. Двадцать четыре управляющих входят в состав Международного валютно-финансового комитета и обычно встречаются дважды в год [2,7].

Второй рассматриваемой глобальной международной финансовой организацией выступает группа Всемирного банка.

Международный банк реконструкции и развития начал функционировать с июня 1946 г. в качестве специализированного, независимого в решениях от Организации Объединенных наций органа. По мере расширения деятельности Банком были образованы четыре родственных ему подразделения: Международная финансовая корпорация – в 1956 г., Международная ассоциация развития – в 1960 г., Международный центр урегулирования инвестиционных споров – в 1966 г. и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций – в 1988 г. В настоящее время эти учреждения вместе образуют Группу Всемирного банка со штаб-квартирой в Вашингтоне, а Международный банк реконструкции и развития – родоначальника и центральное звено Группы - именуют Всемирным банком [2,5,8].

Группа выступает партнером в создании рынков, укреплении экономического потенциала, содействует повышению уровня жизни граждан, особенно в беднейших из развивающихся стран. Всемирный банк является самым мощным подразделением Группы, обладающим акционерным капиталом в размере около 200 млрд. долл., а число его учредителей в настоящее время составляет 180 стран. Каждая из них, в зависимости от квоты в Международном валютном фонде, имеет свою долю акций и соответственно голосов в руководящих органах.

В состав международных финансовых организаций также входят:

- международные банковские организации: Банк международных расчётов (англ. Bank for International Settlements); Международный банк экономического сотрудничества – международный банк учреждён в 1963 году с местопребыванием в городе Москве; Международный инвестиционный банк – международный банк, создан в 1970 году в целях содействия развитию и углублению взаимного экономического сотрудничества, первоначально, социалистических стран;

- прочие международные кредитно-финансовые организации. В мире функционирует целый ряд международных финансовых организаций, занимающихся регламентированием и регулированием деятельности в определенных финансовых сферах [12]. К таким организациям, в частности, можно отнести Совет по Международным стандартам финансовой отчетности (англ. International Accounting Standards Board) – структура, устанавливающая Международные стандарты финансовой отчетности. Располагается в Лондоне, Великобритания. Кроме того, в литературе выделяются еще и неформальные международные финансовые организации, такие как «Парижский клуб».

- региональные международные финансовые организации (Азиатский банк развития, Европейский Банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк и другие) [5,6,8].

Нельзя не отметить, что деятельность международных финансовых организаций вызывает критику, подчас большую и более обоснованную, нежели критика международных торгово-экономических организаций. Одним из аспектов критики выступает то,

что деятельность международных финансовых организаций, по мнению ряда влиятельных специалистов, долгие годы наносит вред мировой финансовой системе, катализируя локальные и глобальные финансовые потрясения, вводя развивающиеся экономики в зависимость от глобального финансового рынка.

Требования и рекомендации международных финансовых организаций, которые являются условиями предоставления ими финансирования, зачастую лишь вредят перспективному развитию страновых экономик. Сами международные финансовые организации, даже входящие в систему Организации объединенных наций, как принято считать, давно стали агентами глобальных финансов [3,8]. Подобная критика не проходит бесследно, многие государства пересматривают свои подходы к финансированию и участию в международных финансовых организациях. В то же время, вследствие глобальных вызовов меняются и сами международные финансовые организации, как показано выше на примере Международного валютного фонда, что позволяет надеяться на то, что со временем удастся сформировать систему международных организаций, действительно способствующих эффективному развитию глобального финансового рынка и предотвращению кризисных явлений.

Таким образом, внешнеэкономические связи являются неотъемлемой чертой деятельности любого современного государства, и находятся в тесном соседстве с внешнеэкономической деятельностью экономических субъектов – предприятий и иных организаций различных форм собственности.

Значимость эффективных внешнеэкономических связей для развития экономики любого государства предопределяет приоритетный характер их формирования и развития. В современном глобализированном мире подобные процессы неотъемлемым образом базируются на валютно-финансовом и кредитном механизме [12].

Ключевыми элементами данного механизма выступают валютные системы и курсы, опосредованные валютной политикой; международные расчетные операции и их сопровождение; платежный баланс; международные инвестиции и кредит, а также международные финансовые организации и центры [8,9].

В современных условиях эффективное управление валютно-финансовым и кредитным механизмом внешнеэкономических связей государства не может обеспечиваться путем развития лишь одного или нескольких его элементов, – лишь синергетическое воздействие всех до единого отлаженных элементов указанного механизма позволит обеспечить адекватное содействие развитию внешнеэкономических связей государства.

Литература

1. Аношина Ю.Ф. ВЛИЯНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 7. С. 300.
2. Аношина Ю.Ф. КЛАССИЧЕСКИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 110.
3. Аношина Ю.Ф. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. 2009. № 6. С. 210.
4. Гудиева Л.Р. РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 4-2 (11). С. 26-28.
5. Миргородская Т.В. ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ СОГЛАСНО РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ УЧЕТНЫХ МЕТОДОЛОГИЙ. Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2013. № 5-2 (12). С. 59-61.
6. Миргородская Т.В. Аудит. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Миргородская. Москва, 2011. (3-е изд., перераб. и доп.)
7. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
8. Миргородская М.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АУДИТУ И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Инновационное развитие экономики. 2012. № 6 (12). С. 92-94.
9. Миргородская М.Г. ТРАНСФОРТИВНЫЕ ЦЕНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОТЧЕТНОСТИ ХОЛДИНГОВ Экономические науки. 2013. № 104. С. 71-74.
10. Миргородская М.Г., Миргородская Т.В. РЕИНЖИНИРИНГ В СИСТЕМЕ УЧЕТНОАНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Экономические науки. 2013. № 103. С. 105-109.
11. Михалкевич, А.П. Бухгалтерский учёт на предприятиях зарубежных стран / А.П. Михалкевич. – Минск : ООО «Мисанта», 1998. – 109 с.
12. Молоток Я.В. Консерватизм как основной принцип бухгалтерского учёта: опыт Германии / Я.В. Молоток // Бухгалтерский учёт. – 1999. – № 8. – С. 105.

Хусайнова Л.Р.

Аспирант, Башкирский Государственный педагогический университет им. М. Акмуллы

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ УРАЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЙОНА КАК ФАКТОР ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ.

Аннотация

В статье приведен краткий анализ обеспеченности Уральского экономического района трудовыми ресурсами и рассмотрена зависимость промышленного производства от экономически активного населения. Также Рассмотрена динамика роста экономически активного населения в регионах, и уровень безработицы. Выявлены основные проблемы роста безработного населения в развитом промышленном районе.

Ключевые слова: Трудовые ресурсы, экономически активное население, человеческие ресурсы, безработица.

Khusainova. L.R.

Postgraduate, Bashkir State Pedagogical University. M. Akmulla

MANPOWER URAL ECONOMIC REGION AS A FACTOR IN INDUSTRIAL DEVELOPMENT.

Abstract

The paper presents a brief analysis of the security of the Ural economic region human resources and industrial production, the dependence of the economically active population. The dynamics of growth as the economically active population in the regions, and the unemployment rate. The main problems of the unemployed population growth in the developed industrial area.

Keywords: Human Resources, the economically active population, human resources, unemployment.

В России, как и во всем мире, используется понятие «экономически активное население». Под ним понимают население, способное работать в народном хозяйстве (имеющие работу или занятые поиском работы). Как правило, это люди в возрасте от 15 до 72 лет. В экономически активном населении России преобладает над количеством женщин. Сюда относятся как работающие, так и безработные жители. Уровень безработицы определяется соотношением удельного веса

численности безработных к численности экономически активного населения. В современной России фактическое число безработных превышает официальные данные, так как не все безработные регистрируются в службе занятости. По результатам переписи за 2010 год уровень безработицы составляет около 10%. Проблема безработных в России может быть решена лишь после выхода страны из кризиса и оптимизации отраслевой структуры хозяйства. Но контингент безработных — обязательное условие существования и развития рыночной экономики с элементами конкуренции [2].

На 2014 год численность населения Уральского экономического района составляет 18,92 млн. человек. Район насчитывает около 140 городов, в которых проживает около 75% населения. Поэтому район по праву можно рассматривать как высокоурбанизированный. В частности, к таким регионам можно отнести Свердловскую и Челябинскую области. Где численность городского населения составляет около 87% и 83% от общего числа населения. Челябинская область также лидирует и по плотности населения (39.7 чел/км²). Наименее густо заселенными регионами можно назвать Курганскую (12.5 чел/км²).и Оренбургскую (16.3 чел/км²) области (рис. 1.).

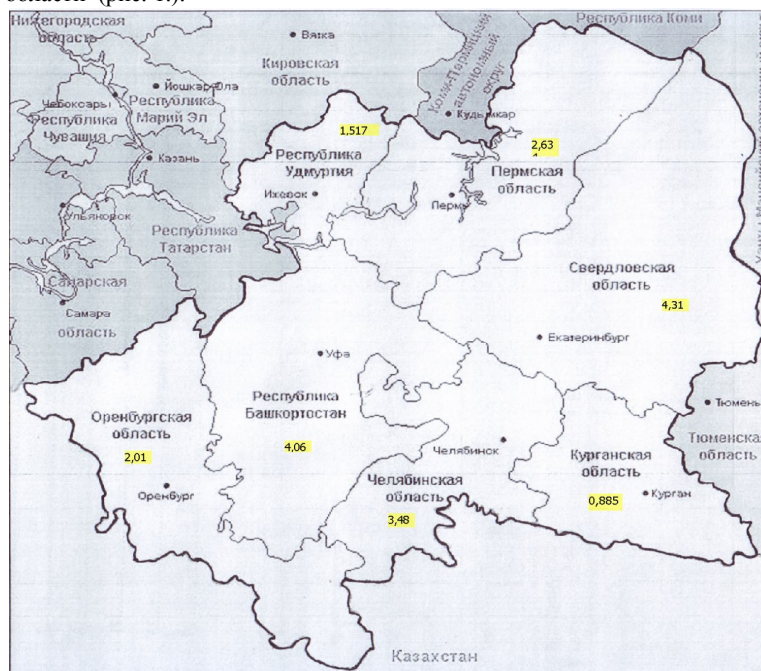


Рис. 1- Карта плотности населения Уральского экономического района (чел/км²).

Численность населения является одним из главных показателей промышленного развития, обеспечивая производство трудовыми ресурсами.

Для каждого региона разный показатель использования трудовых ресурсов, и чем выше показатель, тем выше производительность труда. Рост производительности труда зависит не только от человеческих ресурсов, большую роль играет техническая оснащенность, условия труда и организация производства. Наибольший показатель производительности труда наблюдается в регионах специализирующихся на электроэнергетике, химической, пищевой и легкой промышленности [3].

Трудовые ресурсы Уральского экономического района отличаются высокой профессиональной подготовкой. Это одна из главных причин высокой производительности труда, показатель которой является выше средней производительности труда по России.

По данным Росстата Уральский экономический район занимает лидирующее положение по числу экономически активного населения (рис. 2). Удмуртская республика, Свердловская и Челябинская области превысили в 2012 году средний показатель экономической активности населения по России. Низкий уровень наблюдается в Курганской области и республике Башкортостан (рис.2.)

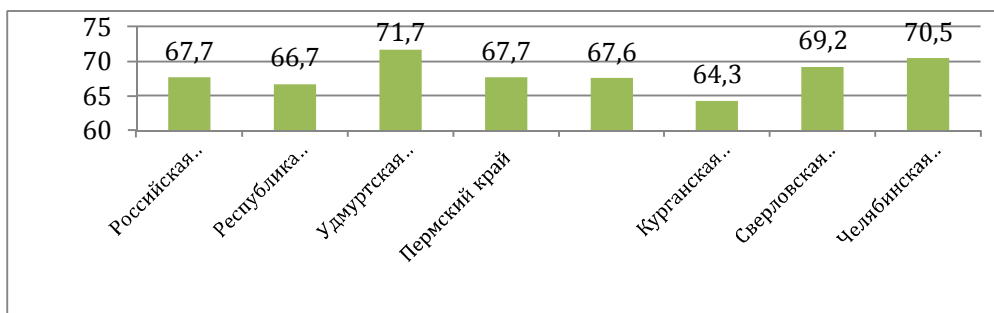


Рис. 2 - Уровень экономической активности населения Уральского экономического района, в среднем за 2012 год [1].

Одной из важных проблем использования трудовых ресурсов является безработица. За 2012 год в среднем, по району, уровень безработицы составил 7,2%. (рис. 3).

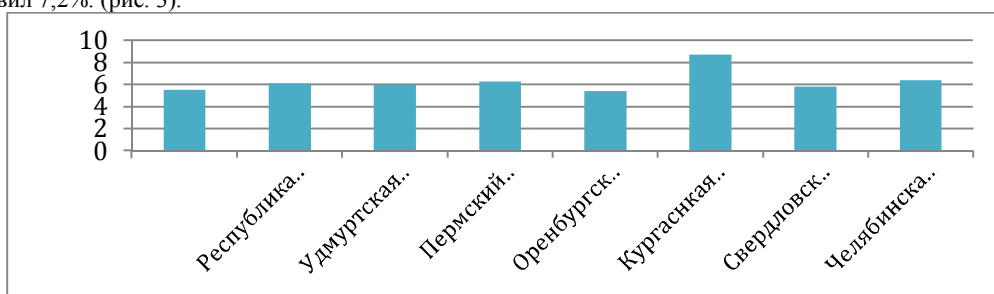


Рис. 3 - Уровень безработицы населения Уральского экономического района, в среднем за 2012 год [1].

По данным Росстата за 2013 год преобладает скрытая безработица (Челябинская и Свердловская области), велик риск ее перехода в реальную массовую безработицу. На ситуацию негативно влияет приток мигрантов из Северных регионов и государств – бывших союзных республик. Нельзя не отметить что на рынке труда наблюдается дисбаланс: распространен спрос на мужскую рабочую силу по основным профессиям, но предложения составляет женская рабочая сила, а также выпускники учебных заведений не затребованных профессий, без специальной подготовки.

Для решения проблемы безработицы необходима структурная перестройка хозяйственного комплекса района и развитие индивидуального предпринимательства[2].

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] <http://www.gks.ru/>
2. Хусаинова Л.Р. Анализ развития Уральского экономического региона.// Организация территории: статика, динамика, управление. X Всероссийская научно-практическая конференция. Уфа 2013 г. – С.151-153.
3. Халатов В.Ю. Экономическая и социальная география России. М-2008г. – с.35.

Бачурина С.С.¹, Чернышев Г.А.²

¹Доктор экономических наук, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова; ²Аспирант, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ IT ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрен инструмент повышения эффективности коммуникаций внутри государственного сектора, связанный с внедрением информационно-коммуникационных IT-технологий в работу государственных органов исполнительной власти. Выявлены основные преимущества внедрения вышеуказанных технологий. В качестве примера успешной интеграции информационно-коммуникационного IT решения рассмотрен проект по внедрению Единой интегрированной системы информационного обеспечения Комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы. Приведены основные показатели выполнения данного проекта.

Ключевые слова: Управление проектами, IT-технологии, коммуникации.

Bachurina S.S.¹, Chernyshev G.A.²

¹PhD in Economics, Plekhanov Russian University of Economics; ²Postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics.

INFORMATION AND COMMUNICATION IT TECHNOLOGY AS A TOOL OF EFFICIENT PROJECT AND PROGRAMM MANAGEMENT IN BUILDING

Abstract

This article considers the tool to enhance communication within the government sector, coupled with the integration of information and communication technologies in the work of government agencies. The basic benefits of the integration of the above technologies are indicated. Single integrated information management system for complex urban policy and the construction of Moscow is designated as an example of successful integration of information and communication IT solution. The main key performance indicators of this project are mentioned.

Ключевые слова: Project management, IT-technology, communications.

На сегодняшний день строительный комплекс России объединяет более 120 тысяч подрядных строительных организаций, предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов, проектных и научно-исследовательских организаций, предприятий механизации и транспорта, осуществляющих работы по проектированию, строительству, реконструкции, техническому перевооружению и капитальному ремонту зданий, сооружений и предприятий во всех отраслях экономики. В строительном комплексе занято около 6 млн. человек.

Деятельность Градостроительного Комплекса характеризуется следующими аспектами:

- Многоэтапность и продолжительность градостроительного и инвестиционно-строительного цикла, включающего градостроительное планирование, предпроектную подготовку строительства, архитектурное проектирование, экспертизу, оформление разрешительной документации, строительство и реконструкцию зданий и сооружений, строительный контроль и надзор, ввод объектов эксплуатации, оформление правоустанавливающих документов;
- многосторонним взаимодействием различных территориально распределенных участников от органов власти – федерального, регионального и муниципального уровня до организаций различного масштаба – от крупных инвестиционно-строительных холдинговых компаний до индивидуальных предпринимателей и частных лиц, специалистов различных отраслей – архитекторов, инженеров, строителей, геодезистов, экологов, работников культуры, экономистов, юристов, работников транспортных и эксплуатирующих организаций;
- сложной институциональной среды и многоаспектным правовым регулированием градостроительного и инвестиционно-строительного процесса, что означает, прежде всего, одновременное непротиворечивое выполнение правовых норм: градостроительных, экологических, земельных, санитарно-эпидемиологических, экологических, охраны объектов культурного наследия, пожарной и иной безопасности.

Основываясь на выше сказанном, можно предположить, насколько многогранна и сложна система управления градостроительным комплексом России, как на уровне страны, так и на региональных уровнях, на муниципальном уровне, обеспечивающем непосредственное выполнение градостроительных программ и инвестиционных проектов.

В рамках данной статьи предлагается рассмотреть систему управления реализацией градостроительной политики Российской Федерации в разрезе управления коммуникациями участников реализации государственных проектов и программ градостроительного развития.

Говоря о проектном подходе к управлению, необходимо вспомнить определение понятия “управление коммуникациями проекта”. Управление коммуникациями проекта по PMBOK (4 edition) включает в себя процессы, необходимые для своевременного создания, сбора, распространения, хранения, получения и, в конечном счете, использования информации проекта.

Рассматривая же коммуникации в отрасли градостроительного развития, необходимо отметить, что в данных коммуникациях задействованы большое количество государственных и коммерческих структур и потоки информации, которые циркулирует внутри системы, несомненно велики.

Учитывая вышесказанное, можно сформировать обширный реестр рисков, которые возникают в рамках реализации программ градостроительного развития Российской Федерации. Главный риск, по мнению авторов статьи, является риск искажения информации, передаваемой между участниками системы, что, в конечном итоге, может повлечь за собой такие отрицательные последствия, как увеличение сроков бизнес процессов, увеличение стоимости реализации тех или иных активностей, ухудшение качества конечного продукта, что в конечном итоге сказывается на оценках инвестиционного климата в России.

Логично предположить, что для нивелирования данного риска необходимо разработать ряд мероприятий, который будут способствовать открытости, прозрачности и, что самое главное, типизации данных.

В современных системах инновационного управления, коммуникации в среде электронного взаимодействия с использованием IT-решений являются обязательным требованием. Целевой моделью для пользователей IT-решений является получение необходимой комплексной информации для обеспечения возможности принятий своевременных управленческих решений.

В рамках интеграции IT-решений в коммуникационные процессы участников реализации градостроительной политики Российской Федерации должно обеспечиваться:

- Оперативное предоставление информации пользователям IT-решения по ходу реализации той или иной активности комплекса (реализация программы, реализация проекта)
- Своевременное согласование различного рода документации
- Хранение большого количества информации (библиотека проектных решений, нормативно-справочная информация (НСИ), административные документы и т.п.)
- Интеграция с АСУ (Автоматизированные системы управления) других отраслей.

Учитывая вышеописанные требования к IT-решению, можно сформировать список информационных ресурсов, которые должна включать в себя система информационного обеспечения:

- 1) библиотеки проектных решений;
- 2) архивы административных документов и документации об изменениях;
- 3) отработанные массивы классификаторов и НСИ;
- 4) метабазы кросс-навигации для комплексирования моделей и данных;
- 5) библиотеки автоматически настраиваемых управленческих процедур и процессов, отвечающих требованиям административных регламентов;
- 6) библиотеки используемых прогнозных и аналитических методов и моделей.

На сегодняшний день, наиболее успешную интеграцию IT-решений в виде автоматизированных систем управлений в деятельность органов исполнительной власти можно наблюдать на примере Москвы. Здесь можно выделить такие автоматизированные системы, как Электронный документооборот (общая система для всех органов исполнительной власти), АСУ ПРИЗ (автоматизированная система управления, разработанная для Департамента информационных технологий города Москвы).

Однако одним из самых ярко выраженных примеров успешной интеграции IT-решения является решение для управления градостроительной деятельностью и развитием территории города Москвы.

Единая интегрированная система информационного обеспечения Комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы (ИСИО) функционирует в режиме промышленной эксплуатации с 2001 года. В системе хранится более 5 000 000 документов и данных органов исполнительной власти, в электронной библиотеке ИСИО содержится более 2 000 000 отсканированных электронных копий и ссылок на документы, более 200 ОИВ и ГУ подключены к ИСИО, зарегистрировано 5000 пользователей, ежемесячно пользователи посылают более 300 000 запросов к ИСИО-порталу, ИСИО взаимодействует с 80 внешними автоматизированными системами, на оперативном контроле находится более 10 000 объектов законченного строительства и 4500 объектов, находящихся в стадии строительства. Заказчиком и куратором системы выступали Управление информатизации столицы, исполнителем – компания ОАО «Системы и проекты», подрядчиком – «ИРМ Девелопмент».

Следует отметить, что Создание ИСИО было направлено на первоначальное накопление информации и автоматизацию технологических процессов. Именно поэтому наибольшее внимание было уделено подсистемам сбора и консолидации данных и информационно-справочным подсистемам предоставления данных пользователям.

Однако, с развитием информационных технологий, потребности пользователей ИСИО возрастали, и стало ясно, что система отстает от запросов пользователей в недетерминированном представлении информации. Пользователи ИСИО продемонстрировали готовность самим формировать необходимые объемы и формы предоставления данных. В этом плане в рамках дальнейшего развития системы предстояло обеспечить более гибкие сервисы для запросов и предоставления информации в витринах данных.

В соответствии с новыми задачами, отдельные производственные подсистемы и модули ИСИО вводились поэтапно.

Подсистемы ИСИО на текущий момент:

- 1) «Телесеть Стройкомплекса» и База нормативно-справочной информации Стройкомплекса – с 1998 г.;
- 2) «Делопроизводство» – с 1998 г.;
- 3) «Финансово инвестиционный контроль» – с 1998 г.;
- 4) «Реестр строительных организаций» – с 1999 г.;
- 5) «Экспертиза проектно-сметной документации» - с 2000 г.;
- 6) «Разрешения и нарушения» - с 2000 г.;
- 7) «Перечни строительства» с 2001 г.;
- 8) «Ремонт, реконструкция и реновация» - с 2004 г.;
- 9) «Горячие линии» – с 2004 г.;
- 10) «Самовольное строительство» – с 2007 г.;
- 11) «Разработка, согласование и выдача градостроительных планов земельных участков» – с 2008 г.;
- 12) Единый Портал ИСИО – с 2009 г.

С точки зрения пользователей, интеграция данного IT-решения в управление градостроительной деятельности города Москвы обеспечило достижение следующих показателей:

- 1) Единая точка входа к информационным ресурсам Комплекса;
- 2) Удобство подключения и использования информационных ресурсов в интернет-браузере;
- 3) Сокращение времени поиска необходимой информации;
- 4) Расширенные возможности отбора и поиска информации, в т.ч. с использованием справочника строительных адресов;
- 5) Персонализированные сервисы по работе с информацией (пользователь получает доступ только к информации, соответствующей его роли);
- 6) Новые возможности: доступ к электронным образам документов, видеомониторинг строек в реальном времени;
- 7) Удаленный ввод данных, например, о ходе строительства (решение в портальной технологии).
- 8) Для заказчика:

Отработана технология (решение), позволяющее интегрировать практически любой управленческий процесс и информационный ресурс в портал за 2-3 недели.

Подводя итог, необходимо обозначить, что для успешной деятельности того или иного органа исполнительной власти требуется формирование адекватных организационно-экономических моделей проектного управления, под которые создаются облачные информационные системы и среды электронного взаимодействия при планировании и реализации управленческих решений в различных отраслях деятельности. Внедрение таких информационно-коммуникационных IT-решений в работу как государственных, так и коммерческих организаций является общепризнанной мировой практикой, которая способствует росту эффективности их деятельности в условиях достаточной определенности за счет согласованности действий, синергии интеллектуальных ресурсов и технологий.

Литература

1. Постановление Правительства Москвы от 7 декабря 2010 г. N 1049-ПП "О развитии среды электронного взаимодействия органов исполнительной власти города Москвы в целях сокращения сроков оформления и выдачи документации для осуществления градостроительной деятельности в городе Москве"
2. Иванкина Е. В. Бачурина С.С. Отчет о научно-исследовательской работе по теме "Инновационные градостроительные тенденции развития территорий и агломераций".
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) – Четвертое издание. – Project Management Institute, Inc., 2008.
4. ИСИО-Портал – Интегрированная система информационного обеспечения Стройкомплекса Москвы [Электронный ресурс] // Группа компаний "Системы и проекты": сайт. – URL: <http://www.mdi.ru/surt/istoriya-sozdaniya/strojkompleks-moskvu> (дата обращения 03.03.2014).

Шадрин В.Г.¹ Коновалова О.В.² Санжаровский К.В.³

¹Кандидат экономических наук; ²Кандидат технических наук; ³Кандидат технических наук, Кемеровский технологический институт пищевой промышленности

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПОРТАЛА ВУЗА

Аннотация

В статье рассмотрено – актуальность проектирования и разработки корпоративного портала для технического образовательного учреждения как части интегрированных маркетинговых коммуникаций с целью максимального удовлетворения всех заинтересованных пользователей.

Ключевые слова: корпоративный портал, коммуникации, образовательное учреждение, информация.

Shadrin V.G.¹, Konovalova O.V.², Sanzharovsky K.V.³

¹PhD in Economics; ²PhD in Engineering ³PhD in Engineering, Kemerovo Institute of Food Science and Technology
FEATURES OF THE KORPORTIVNY INFORMATION PORTAL OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION

Abstract

The article considers - relevance of the design and development of a corporate portal for technical educational institutions as part of integrated marketing communications in order to meet all interested users.

Keywords: corporate portal, communication, educational institution, information.

Представительство вуза в Интернете является важнейшим элементом интегрированных маркетинговых коммуникаций. В наши дни отсутствие информации о вузе в Интернете не допустимо, поскольку это для значительного количества представителей целевых аудиторий основной информационный ресурс.

Для вузов очень важен вопрос формирования информационно-образовательной среды, которая позволила бы объединить и упорядочить разрозненные информационные ресурсы, процессы и системы.

Один из наиболее эффективных способов решения этой задачи — внедрение порталных технологий.

Преимущества порталов. Преимуществами корпоративного портала для организации являются следующие возможности:

- объединение информационных ресурсов;
- защищенный доступ к информации из любой точки;
- поиск необходимой информации;
- хранение и публикация документов;
- возможности групповой работы;
- мобильность – удаленный доступ к корпоративным ресурсам.

Главной целью создания корпоративного портала вуза является максимальное удовлетворение потребностей его пользователей (студенты, аспиранты, преподаватели, научные работники, сотрудники) по широкому диапазону информационных, управленческих и образовательных ресурсов и услуг, независимо от местонахождения информационного ресурса или сервиса.

В целом, вузы имеют те же проблемы, которые возникают при информатизации больших предприятий. Но в силу особенностей вузов разработчики корпоративных информационных систем сталкиваются с дополнительными проблемами, которые при информатизации других организаций также возникают, но могут быть отодвинуты на второй план.

Дополнительная сложность объекта автоматизации, если под ним рассматривается вуз, обусловлена:

- сложностью временных регламентов;
- многочисленностью контингента и сложностью его организации;
- сложностью внешнего окружения;
- сложностью информации, циркулирующей в системе.

Частые изменения объекта автоматизации приводят к дополнительным сложностям:

- изменения существующих бизнес-процессов, возникновение новых процессов;
- изменение совокупности систем понятий в корпоративной информационной системе.
- изменения организационной структуры.
- периодическая или случайная смена контингента;
- изменение программного и аппаратного обеспечения корпоративной информационной системы;
- изменение внешнего окружения;
- изменение видов информации, циркулирующей в корпоративной информационной системе.

Корпоративный информационный портал технического вуза является важным элементом современной информационно-образовательной среды. С одной стороны, преподаватели и сотрудники такого вуза – активные носители знаний, составляющих технологические основы порталной технологии. С другой стороны, как показывает анализ, в образовательных ресурсах вузовских порталов техническая тематика лидером не является (изучались наиболее развитые сайты 63 университетов).

Сложившаяся ситуация требует детального осмысления. Для технического вуза – в отличие от вуза гуманитарного – характерны:

- гетерогенность образовательной среды;
- обособленность предметных областей, изучаемых студентами вуза;
- многообразие форм представления контента;
- обширность лабораторной базы (в идеале);
- сложность форм контроля знаний (достаточно сложные конструкции тестов, контрольных вопросов) и т.д.

Отличительные особенности технического вуза влекут за собой особенности в проектировании и разработке корпоративного информационного портала такого вуза:

- использование широкого спектра программного обеспечения – AutoCad, Mathcad, Arena, Microsoft Project, Project Expert, 3D-Studio, ArcGIS и др. – для разработки и просмотра информационных ресурсов различных форматов. В то время как гуманитарным вузам достаточно для этих целей обработчиков текстов;

- разработка «виртуальных лабораторий», где обучение основывается на моделировании реальных процессов;
- накопление библиотеки модулей учебных ресурсов для дальнейшего их многократного использования при формировании контента;
- большая продолжительность проектирования и разработки корпоративного информационного портала технического вуза;
- неоднозначность критериев систематизации, структурирования, оценивания информационных ресурсов на разных кафедрах в зависимости от их направлений;
- обеспечение совместимости форматов представления электронных образовательных ресурсов и их интероперабельность;
- более сложные методики осмысления и закрепления учебного материала, а также формирования умений и навыков обучающихся в их учебной и исследовательской деятельности;
- необходимость учета существенных различий в уровне подготовки обучающихся, что требует существенной дифференциации образовательных ресурсов, например, по уровням подготовки студентов;
- особая актуальность в использовании мониторинга и оценки качества размещаемых на корпоративных информационных порталах электронных образовательных ресурсов.

Указанные особенности предполагают, соответственно, более высокий уровень разработчиков такого контента и портала в целом. Корпоративный информационный портал соответствует требованиям экономической (административной – организационной) информационной системы, предъявляемым теорией экономических информационных систем, и для него характерны все этапы жизненного цикла информационной системы: обоснование создания портала, проектирование, разработка, внедрение, модификация. Особенности технического вуза диктуют необходимость более тщательной работы на всех этапах разработки корпоративного информационного портала. Даже перечень этапов делает очевидной причину увеличения продолжительности разработки корпоративного информационного портала технического вуза, по сравнению с вузом гуманитарным.

Корпоративный информационный портал – это инструмент в решении современных образовательных проблем. В частности, порталная технология позволяет решать такие актуальные задачи системы образования, как нелинейность, обучение обучаемости, дополнительное профессиональное образование. Для технического вуза их реализация тоже предполагает дополнительные усилия.

Ясно, что реализация такого серьезного проекта требует организации определенных структур вуза, квалифицированных специалистов, финансовых и временных затрат. Было бы логично работу по разработке корпоративного информационного портала технического вуза планировать с учетом корпоративности разработки (профильное министерство, регион, вузы одной специфики и т.д.). [1] Для технических вузов наиболее оптимальна система вертикальных порталов. Создание и поддержание корпоративного информационного портала любого вуза должно соответствовать четырем маркетинговым целям: информационной, коммуникационной, имиджевой и коммерческой. То есть портал также выполняет функцию по повышению инвестиционной привлекательности учреждения [2]

Являясь моделью вуза в виртуальном пространстве, корпоративный информационный портал способен стать инструментом для: презентации и продвижения вуза; выполнения информирующих задач, формирования интереса к вузу; создания положительного имиджа вуза; оптимизации коммуникаций на всех уровнях; развития корпоративной культуры; проведения маркетинговых исследований.

Литература

1. Шадрин В.Г. Маркетинг как элемент регионального аутсорсингового центра // Шемчук М.А., Хмелевская Т.И. Труды ВЭО России «Развитие инновационной экономики России» – г. Москва, ГОУ ВПО «МАТИ» Российский технологический университет имени К.Э.Циолковского., – 2011. – С. 851-855.

2. Шемчук М.А.. Управление инвестиционной привлекательностью предприятий: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Кемерово, 2008. – 16 с.

Шанина Л.В

Аспирант, Российская академия кадрового обеспечения АПК

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА СЕЛЕ

Аннотация

В статье рассмотрены сущность территориального общественного самоуправления; необходимость его развития в сельских поселениях; проблемы, с которыми сталкиваются жители при организации территориального общественного самоуправления.

Ключевые слова: местное самоуправление, территориальное общественное самоуправление, сельские поселения.

Shanina L.V.

PhD student, Russian Staffing Academy of Agricultural Sector

NEED FOR DEVELOPMENT OF TERRITORIAL PUBLIC GOVERNMENT IN A VILLAGE

Abstract

The article deals with the essence of territorial public government; need for its development in rural areas, the problems faced by residents in organizing territorial public government.

Keywords: local government, territorial self-government, rural settlements.

В настоящее время сфера территориального общественного самоуправления (ТОС) вызывает огромный интерес, как ученых, так и представителей общественности, органов власти всех уровней. Обусловлено это тем, что решение множества местных задач наиболее эффективно не просто на местном уровне силами органов местного самоуправления, а с участием наиболее активной части населения, проживающего на этой территории. Об этом свидетельствуют результаты проводимых исследований и практический опыт.

Территориальное общественное самоуправление является одной из форм инициативного участия населения в осуществлении местного самоуправления. При этом граждане имеют возможность под свою ответственность решать свои жизненно важные проблемы, возникающие в процессе проживания на конкретной территории. Это - мощный ресурс социально-экономического развития муниципальных образований, который пока, к сожалению, не имеет статистической оценки и не используется в должной мере.

На наш взгляд, одной из причин, которая тормозит устойчивое развитие сельских территорий, является низкая активность и недостаточная самоорганизация сельского населения, слабое развитие институтов гражданского общества в сельской местности и, прежде всего, отсутствие территориального общественного самоуправления. Объясняется это тем, что создание условий для реального участия населения в решении проблем местного характера увеличивает сумму задействованной ответственности и реализованной части созидательного потенциала общества, повышая тем самым его социально-экономическую эффективность. Кроме того, когда жители сами участвуют в обустройстве своего поселения, то бережнее относятся к муниципальному имуществу, больше внимания уделяют его эффективному использованию.

Особую важность ТОС имеет в населенных пунктах, входящих в состав поселений и не являющихся их административными центрами. Удаленность данных административно-территориальных единиц от органов местного самоуправления и муниципальных учреждений, обеспечивающих решение вопросов местного значения, с неизбежностью приводит к тому, что для качественного

жизнеобеспечения населения на соответствующей территории оно должно использовать предоставленную законом правовую возможность для самоорганизации.

Опыт работы ТОС подтверждает, что основными направлениями их деятельности является решение самых социально значимых для населения вопросов: благоустройство территорий, организация культурно-массовой и спортивно-оздоровительной работы, помощь пожилым людям, организация актов милосердия и благотворительности, защита прав и интересов жителей и другие.

Тем не менее, успешная деятельность ТОС возможна только при постоянном их взаимодействии с органами местного самоуправления, как в рамках соглашений и договоров, заключаемых в соответствии с законодательством, так и вне их. Практика показывает, что территориальное общественное самоуправление жизнеспособно там, где оно функционирует в тесном сотрудничестве с органами местного самоуправления, где муниципальные власти поддерживают позитивные инициативы ТОС и оказывают ему всестороннюю поддержку.

Беря за основу анализ территориального общественного самоуправления в разных регионах России, можно выделить ключевые проблемы, с которыми сталкиваются жители в практической деятельности:

- непонимание сущности ТОС как со стороны населения, так и со стороны органов местной власти;
- недостаточная информированность населения о территориальном общественном самоуправлении;
- низкая инициатива граждан в создании ТОС;
- разная степень активности комитетов территориального общественного населения на местах;
- незначительная ресурсная (в первую очередь – финансовая) обеспеченность деятельности органов территориального общественного населения;
- сложности в разграничении полномочий между муниципальными органами власти и органами территориального общественного населения;
- неполноценность материального стимулирования активистов ТОС;
- трудности с юридической регистрацией ТОС.

В России территориальное общественное самоуправление более развито в городах, в сельской местности оно не получило должного распространения. В первую очередь, это связано с тем, что органы местного самоуправления сельских поселений не имеют реальных полномочий. Видя, что местная власть не дееспособна, т.к. у нее недостаточно финансовых ресурсов для выполнения своих функций, сельские жители не верят в возможность изменить что-то к лучшему и не проявляют активность. Вторым сдерживающим моментом является непонимание сущности территориального общественного самоуправления, его скрытых резервов, как местными, так и федеральными органами власти. Исключением является Архангельская область, где имеется уникальный опыт развития института территориального общественного самоуправления на сельских территориях. Вопрос государственной поддержки ТОС здесь урегулирован в рамках законов Архангельской области от 23 сентября 2004 года № 259-внеоч.- ОЗ «О реализации государственных полномочий Архангельской области в сфере правового регулирования организации и осуществления местного самоуправления» и от 22 февраля 2013 года № 613-37-ОЗ «О государственной поддержке территориального общественного самоуправления в Архангельской области». Развитие территориального общественного самоуправления является одним из приоритетов Правительства области. Для поддержки ТОС выделяются бюджетные средства, регулярно проводятся конкурсы проектов и обучающие семинары.

В целом, мы исходим из того, что устойчивое сельское развитие возможно лишь при условии активного участия населения в решении вопросов местного характера и поддержки этого процесса со стороны органов власти всех уровней. В противном случае ресурсы, выделяемые селу в рамках целевых программ, не будут использоваться эффективно.

Литература

1. Адукова А. Н. Социально-экономическое развитие сельской территории // Никоновские чтения. - 2001. - № 6. – С. 16-17.
2. Адукова А.Н. Совершенствовать самоуправление // АПК: Экономика, управление. - 2005. - № 7. - С. 29-33.
3. Адуков Р.Х., Адукова А.Н. Организационные аспекты развития местного самоуправления на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2005. - № 1. - С. 50-51.
4. Адукова А.Н. Оценка и пути развития правовой базы местного самоуправления // Никоновские чтения. - 2007. - № 12. - С. 424-427.
5. Адукова А.Н. Дееспособное местное самоуправление - основа развития сельских территорий // Вестник университета (Государственный университет управления). –2008. - 8(18). - С. 13-15.
6. Адукова А.Н. Организационные и экономические принципы формирования системы местного самоуправления на селе // Региональная экономика: теория и практика. - 2009. - №2. - С. 33-43.
7. Адукова А.Н. Местное самоуправление на селе: организационно-экономические аспекты. - М.: ООО "Угрешская типография", 2009. - 329 с.
8. Адукова А.Н. Организационно-экономический механизм развития местного самоуправления на сельских территориях: дис. докт. эконом. наук. – М., 2009. – 360 с.
9. Адуков Р.Х., Адукова А.Н., Юсуфов Р.А. Базовые условия развития сельских территорий //Вестник Орловского государственного аграрного университета. - 2011. - № 5. - С. 38-41.
10. Миндрин А.С., Адуков Р.Х., Адукова А.Н. Местное самоуправление на селе: состояние, проблемы и пути развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2007. - № 9. - С. 10-16.

Шевченко Е.А.

Кандидат экономических наук, доцент, Ставропольский государственный аграрный университет

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУТОВ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассмотрены основные положения, раскрывающие необходимость взаимодействия органов государственной (муниципальной) власти и субъектов предпринимательской деятельности, а также характерные черты и принципы такого взаимодействия, которое является движущей силой рыночного хозяйства в процессе функционирования и развития национальной экономики.

Ключевые слова: государство, предпринимательство, власть, взаимодействие, принципы.

Shevchenko E.A.

PhD in Economics, associate professor, Stavropol state agrarian university

INTERACTION OF INSTITUTES OF AUTHORITIES AND SUBJECTS OF BUSINESS

Abstract

The article describes the main provisions on the need for interaction between the government (municipal) authorities and business entities, as well as the characteristics and principles of this interaction, which is the driving force of the market economy in the operation and development of the national economy.

Keywords: government, business, power, interaction, principles.

В современном мире основными институтами рыночной экономики являются государство и предпринимательство, а характер их взаимодействия определяет направление ее развития. Основным фактором, определяющим прогрессивный характер развития общества и государства, являются взаимоотношения общества, власти и бизнеса.

Формы и механизмы взаимодействия государства и субъектов предпринимательства оказывают существенное влияние на поведение фирм и стимулы, которыми руководствуются их собственники. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема эффективного управления процессом согласования интересов и координации усилий государства и бизнеса как основных институтов рыночной экономики [1].

Стабильность и доверие в отношениях власти и бизнеса способны обеспечить прорыв России в цивилизованное будущее. Современные рыночные трансформации оказывают значительное влияние на развитие взаимодействия предпринимательства и власти, и не всегда это влияние несет позитивный заряд. Россия обязана найти эффективный ответ на вызовы глобализации, выработав соответствующую модель социально-экономического развития на основе серьезной модернизации российского государства, являющегося основой повышения эффективности власти и бизнеса. Очевидно, что Россия идет по пути формирования современного государственно-частного партнерства, что требует поиска реальных механизмов и инструментов, способных обеспечить его эффективное и результативное функционирование во благо обществу [2].

Механизм взаимодействия органов власти и субъектов предпринимательства представляет собой конкретные формы производственных отношений, складывающихся между обществом в лице законодательной и исполнительной власти на всех ее уровнях (федеральном, региональном, муниципальном) и предпринимательством как основной движущей силой рыночного хозяйства в процессе функционирования и развития национальной экономики.

Устойчивыми характерными чертами и принципами такого взаимодействия являются: обеспечение консенсуса экономических интересов взаимодействующих сторон; легитимность субъектов взаимодействия; обоюдная морально-этическая ответственность сторон; наличие эффективно действующего мотивационного механизма взаимодействия; нацеленность на эффективное использование всей совокупности экономических ресурсов национальной экономики в целях ее устойчивого роста и социального прогресса всего общества; сбалансированность действия механизмов рыночного саморегулирования и государственного воздействия на функционирование и развитие экономических и социальных процессов [3].

Таким образом, взаимодействие институтов органов власти и субъектов предпринимательства представляет систему общественных отношений по поводу использования в своих интересах всей совокупности экономических и неэкономических ресурсов общества, что, в конечном счете, должно способствовать обеспечению стабильности экономического и социального развития страны в целом.

Литература

1. Агарков Г.А., Зыков В.В. Бизнес и государство: актуальные проблемы взаимодействия // Экономика региона. - 2010. - № 1.
2. Мочальников В.Н. Современные тенденции развития партнерства власти и бизнеса // Вестник Института экономики РАН. - 2008. - № 2. - С. 170-182.
3. Федосеев А.М. Основы взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с органами государственного и регионального регулирования // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. - 2009. - № 2. - С. 173а-176.

Шепелин Г.И.

Кандидат экономических наук, доцент, кафедра «Страховое дело», Финансовый Университет при Правительстве РФ
СТРАХОВАНИЕ И НАЛОГОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Рассматриваются налоговые риски предпринимательской деятельности как составная часть страховых рисков. Исследуются содержание, характеристика, классификации, оценка. Область применения - для преподавания учебных дисциплин в области страхования.

Ключевые слова: Налоговые риски, управление налоговыми рисками, принципы налоговой политики, типы решений

Shepelin G.I.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, faculty «Insurance business» Financial Academy with RF Government
INSURANCE AND TAX RISKS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES

Abstract

Examines on the tax risks of entrepreneurial activity as an integral part of the insurance risk. Studied the content, description, classification, assessment. Field of application for teaching subjects in the field of insurance.

Keywords: Tax risks, tax risk management, the principles of tax policy, the types of solutions

Предпринимательская деятельность неизбежно сопряжена с риском.

В числе предпринимательских рисков можно выделить налоговые риски, которые входят в сферу интересов страхования.

Налоговый риск создает угрозу для субъекта налоговых правоотношений по осуществлению незапланированных расходов, связанных с процессом налогообложения.

Ведущие ученые в области страхового дела уделяют первостепенное внимание рискам, рассматривая «страхование как метод управления рисками».²

Налоговые риски увеличиваются также при непрофессиональном применении налогового законодательства и его отдельных положений. В максимальной мере налоговые риски налогоплательщика усиливаются в связи с использованием им спорных схем по минимизации налогообложения, использованием в своих интересах нечеткости положений налогового законодательства, а также из-за проведения недостаточно эффективной налоговой политики.

В целом, большинство авторов сходятся во мнении о том, что налоговый риск – это вид предпринимательского риска, образующийся при непосредственном функционировании двух сторон – государства и налогоплательщика в процессе формирования государственного бюджета. Обе стороны имеют противоположные цели – государство собирает налоги для формирования бюджета, а предпринимательские структуры стремятся к минимизации налоговых отчислений.

В итоге образуется противоречие интересов двух сторон по поводу присвоения денежных средств, изымаемых в бюджет в качестве налоговых и других платежей. Одним из решений такого противоречия с позиции государства является ясная налоговая политика, а со стороны предпринимательских структур – добросовестная выплата налогов в полном объеме и в установленные сроки. Это позволяет законопослушным налогоплательщикам на постоянной основе производить налоговые выплаты в бюджет, усиливая финансовую мощь государства. Разрешение отмеченного противоречия имеет огромное значение, ибо и у государства и у налогоплательщика общие интересы – формирование мощного национального экономического потенциала.

Учитывая разнонаправленность интересов участников налоговых отношений, налоговые риски следует разделять на:

- налоговые риски государства;
- налоговые риски налогоплательщика.

² Цыганов А.А. «Особенности понятия конкуренции при различных подходах к определению страхования и страхового рынка» в журнале «Современная конкуренция» №1 (37) Москва, 2013г., с.118.

При рассмотрении налоговых рисков с позиции государства и налогоплательщика, явно проявляются важнейшие отличия в системе факторов их возникновения. Так, налоговые риски государства могут быть связаны с сокращением количества налогоплательщиков, применением «серых» схем налогообложения и др. В свою очередь, налоговые риски налогоплательщика опосредованы повышением ставок налогообложения, введением дополнительных видов налогов и др.

Рассматривая налоговые риски налогоплательщиков – предпринимательских структур, зарегистрированных в качестве юридических лиц, можно выделить следующее: источником проявления налогового риска является неопределенность в конкурентной среде функционирования налогоплательщика, где и происходит процесс налогообложения.

Появление неопределенности обусловлено такими факторами как:

- 1) относительная неустойчивость политической и экономической ситуации, в сфере действия предпринимательских структур;
- 2) постоянно меняющиеся условия налогового законодательства;
- 3) относительная непрозрачность действий налоговых органов;
- 4) непрофессиональные действия менеджеров и бухгалтеров, работающих в сфере налогообложения.

Неопределенность вызывается наличием объективных и субъективных факторов среды деятельности предпринимательских структур. В результате причины возникновения налогового риска рассматривают по двум направлениям: объективные и субъективные.

Объективные причины возникновения налогового риска вызваны:

- во-первых, многовариантностью элементов внешней и внутренней среды предпринимательских структур;
- во-вторых, неустойчивыми и постоянно меняющимися налоговыми и другими видами законодательства, влияющими на процесс налогообложения;
- и в-третьих нечеткостью действий налоговых органов по отношению к предпринимательским структурам.

Субъективные причины вызываются тем, что риск всегда претворяется в жизнь конкретным работником и индивидуализируется его личностью, профессиональным опытом, отношением к риску и т.п. Субъективной причиной налогового риска является неопределенность действий лиц, принимающих решения, связанных с налогами. Поскольку величина налогообложения определяется налогоплательщиками индивидуально на основании данных налогового и бухгалтерского учета, то ответственность за состояние расчетов по налогам лежит именно на налогоплательщике.

Налоговый риск выполняет четыре функции: инновационную, регулятивную, защитную и аналитическую.

Инновационная функция осуществляется налоговым риском путем выявления эффективных способов налогообложения, которые выгодны коммерческой структуре, так как минимизируют ее оборотные средства, и государству в целом, так как при равных условиях позволяют уменьшить сумму налоговых издержек и налогов с оборота, включающуюся в цену товара, что явно влияет на относительное снижение цен.

Регулятивная функция налогового риска проявляется в двух видах: конструктивная и деструктивная. Формулировка новаторских идей к реализации законодательства по уменьшению налогообложения, активизация проникновения бизнеса в принципиально новые, прорывные для страны сферы деятельности, использование зарубежного опыта, минимизация налогового риска на основе математического моделирования дают толчок формированию эвристического мышления – это воплощение конструктивного вида регулятивной функции налогового риска. Однако если предпринимательская структура начинает управлять налоговыми рисками путем сокрытия своих прибылей, а значит и криминализацией налогов - то это деструктивный путь, разрушающий экономику и общество в целом.

Защитная функция проявляется, во-первых, в том, что предпринимательская структура занимается поиском средств и форм защиты от предполагаемых отрицательных последствий налогового риска, а во-вторых, направлена на создание благоприятной среды для инициативной деятельности менеджера и обеспечения ему права на риск.

Аналитическая функция налогового риска имеет место при разработке оптимального варианта налогообложения, осуществлении анализа налогового риска и управления им.

Для установления направления по снижению налогового риска обычно выявляют действия факторов финансово-экономической деятельности предпринимательских структур, влияющих на величину налоговых рисков.

Факторы, формирующие налоговый риск делят на внешние и внутренние.

Внешние факторы, влияющие на величину налогового риска:

1) качественные изменения в Налоговом Кодексе Российской Федерации зачастую приводящие к увеличению налоговых рисков.

2) несистемность и спонтанность внесения изменений в Налоговый Кодекс Российской Федерации. На практике внесение изменений в налоговое законодательство осуществляются не только часто и неравномерно, но и задним числом, что значительно усложняет их выявление и своевременное отражение в учете и соответственно способствует увеличению налогового риска вследствие увеличения числа возможных ошибок.

3) нестыковки формулировок некоторых положений налоговых законодательных документов, приводящие к неоднозначности их толкования, а также полное отсутствие регламентации налогообложения отдельных коммерческих операций.

4) экспортная энергозависимость нашей страны и напряженная экономическая ситуация в народном хозяйстве. Это в целом не способствует стабилизации налогового законодательства и улучшению экономических условий хозяйствования, и т.д.

Внутренние факторы, влияющие на величину налоговых рисков:

1) менталитет и образ мышления российского налогоплательщика. В современном российском обществе значительная часть населения страны негативно относится к образу «законопослушного налогоплательщика». Это связано как со сложной экономической ситуацией, так и с духом вседозволенности, отражаемым в средствах массовой информации;

2) организационные аспекты, выражающиеся в низком уровне организации налоговой культуры управления в коммерческих структурах;

3) недостаточно ответственное отношение руководителя коммерческой структуры к проблемам налогообложения;

4) недостаточный профессионализм управленческих и бухгалтерских кадров, который отрицательно влияет на качество формирования бухгалтерского и налогового учета.

5) неверное восприятие менеджерами и бухгалтерами риска, что обусловлено их склонностью к принятию недостаточно обоснованных решений, либо с излишней осторожностью;

6) негативное восприятие российскими налогоплательщиками налоговых органов, поскольку 90% разногласий разрешается в суде, хотя в развитых странах большинство споров разрешается в досудебном порядке.

Практика российского предпринимательства показывает, что роль объективных факторов в формировании налоговых рисков весьма значительна. И определение вероятности изменения этих факторов (например, налогового законодательства) ничтожно мала, включая реальную непредсказуемость. Коммерческая структура может влиять на величину налоговых рисков исключительно через субъективные факторы. Воздействовать на налоговый риск через объективные факторы коммерческая структура не может, из-за их практической независимости от деятельности налогоплательщика.

Характеристика налогового риска, исходя из рассмотренных признаков, может быть следующей:

– налоговому риску присущи конкретные границы действия. Изменения границ действия налогового риска может быть вызвано перенаправленностью целей предприятия, увеличением разнообразия видов деятельности.

– уровень воздействия налогового риска может колебаться от нормативных до непредсказуемых пределов. Одним из свойств риска является прямая зависимость между величиной риска и доходностью, хотя он не связан напрямую с прибылью (доходом). Имеется в виду, что увеличение риска не пропорционально увеличению дохода.

– Налоговый риск позиционируется как чистый риск, хотя в отличие от других рисков синтезирует в себе как чистую, так и спекулятивную составляющую. Особенность чистого налогового риска в том, что при начислении штрафных санкций налоговыми органами возможны либо потери в виде финансовых санкций, либо их отсутствие. Результатом действия чистого налогового риска может быть также банкротство коммерческой структуры. Особенностью спекулятивного налогового риска является либо переплата излишних налоговых платежей, либо их экономия. Спекулятивный налоговый риск существенно зависит от уровня зрелости текущего налогового, бухгалтерского и др. законодательства.

– Налоговый риск имеет временные границы, т. е. применяется в определенном временном периоде, как, например, НДС, налог на рекламу и т.д. Время действия налоговых рисков как таковых определяется временем действия конкретной налоговой системы.

Значительно увеличенные по сравнению с западными странами российские налоговые риски приобрели негативную особенность в результате зачастую неправомерной налоговой политики государства, менталитета российских граждан.

Важность налоговых рисков для национальных предпринимательских структур объясняется тем, что с налоговым риском имеет дело всякий налогоплательщик, буквально, все население страны.

Коммерческой структуре в своей предпринимательской деятельности необходимо тщательно оценивать налоговый риск и разрабатывать комплекс мер по его снижению. Следует обратить особое внимание на контроль за его возникновением и функционированием, а затем, оценив величину, предпринимать меры для снижения налогового риска до нормативных пределов.

Управление налоговыми рисками коммерческой структуры занимает важное место в процессе управления предпринимательскими рисками. Минимум налоговых претензий или их успешное обжалование повышает доверие инвесторов и, в конечном счете, увеличивает стоимость бизнеса. Эффективное управление налоговыми рисками позволяет коммерческой структуре оптимизировать свою хозяйственную деятельность. Общеизвестно, что налоговые риски – это не только риск налоговых доначислений, это еще и инструмент для повышения эффективности налогообложения, т.е. исключение переплат налогов, использование налоговых льгот, отсутствие кредитования бюджета.

Поскольку предпринимательская структура не влияет на изменение налогового, бухгалтерского и иного законодательства, у нее отсутствует возможность управлять налоговыми рисками непосредственно через внешние факторы. Однако необходимо своевременно отслеживать изменения этих факторов и принимать соответствующие меры по их учету при осуществлении деятельности, осуществлять мониторинг состояния расчетов с бюджетом по налогам и т.д.

Управление налоговыми рисками коммерческой структуры необходимо рассматривать в рамках организации целенаправленных воздействий по снижению налогового риска, включающих:

- 1) Целенаправленные воздействия по снижению непосредственно самого налогового риска на предприятии.
- 2) Постоянную организационную деятельность по взаимодействию с налоговыми органами.
- 3) Координацию деятельности с торговыми партнерами (поставщиками и потребителями) в рамках производственно-хозяйственных связей.

Наиболее эффективен комплексный подход к управлению налоговыми рисками, подразумевающий взаимодействие всех подразделений предпринимательской структуры в процессе выявления и оценки рисков по направлениям деятельности, которые осуществляются за счет

- внутренних,
- внешних,
- комбинированных источников.

Менеджмент налоговых рисков за счет внутренних источников подразумевает управление внутри организации без привлечения внешних структур и включает следующее:

- мониторинг налогового, уголовного и бухгалтерского законодательства;
- самострахование путем формирования резервов для компенсации возможных штрафных санкций;
- анализ, отслеживание за возможным появлением налоговых ошибок;
- разработка технологических процедур по оценке, контролю и последующему снижению налогового риска;
- повышение квалификации менеджеров, бухгалтеров, осуществляющих налоговый учет и лиц принимающих решения в сфере налогообложения;
- менеджмент выполнения налоговых обязательств по функции управленческий учет, где осуществляется экономия на налоговых платежах, управление исполнением налоговых обязательств, выявление ошибок по уплаченным налогам;
- оценка налоговых рисков при принятии решений об инвестировании, поскольку в этом случае возникают объекты налогообложения по основным видам налогов;
- анализ, учет и контроль специалистами предприятия производственных договоров по вопросам соблюдения налогового законодательства, заключаемых с поставщиками и потребителями продукции.

Результативность управления налоговыми рисками за счет внутренних источников зависит от таких факторов, как: политика предпринимательской структуры в области управления налоговыми рисками; состав работников, занятых в сфере управления налоговыми рисками; опыт и уровень профессиональной подготовки работников; значимость и авторитет работников, принимающих решения в управлении налоговыми рисками.

Управление налоговыми рисками за счет внешних источников осуществляется посредством привлечения исключительно сторонних налоговых структур, организаций или контролирующих служб, отдельные направления деятельности которых приведены ниже:

- Привлечение в сложных, трудноразрешимых ситуациях налоговых органов для разъяснений, письменных рекомендаций и снятия конфликтных вопросов.
- Привлечение на договорных началах для ведения налогового учета специализированных организаций.
- Привлечение независимого контролера, внешний аудит и т.д.

Комбинированный способ объединяет внутренний и внешний профессиональные источники.

Одним из направлений комбинированного способа в управлении налоговыми рисками является организация работы по учету налоговых рисков при принятии управленческих решений, которая включает следующие виды деятельности:

- Формируется подразделение в структуре бухгалтерской службы, которое осуществляет налоговый учет;
- В штат вводится должность менеджера – специалиста по налоговым расчетам;
- Налоговый учет находится в ведении главного бухгалтера предпринимательской структуры;
- Налоговый учет находится под кураторством руководителя предпринимательской структуры;

- Осуществление налогового учета проводится под контролем внешней специализированной организации (аутсорсинг).
- Практика показывает, что в небольших предпринимательских структурах налоговый учет ведет, как правило, главный бухгалтер, а в крупных и средних предприятиях – или специально выделенный специалист или отдельная группа налоговиков.
- Последовательность работы с налоговыми рисками включает:
- выявление налоговых рисков,
 - оценку налоговых рисков,
 - выработку мер по реагированию на налоговые риски,
 - контроль (мониторинг) за исполнением мер по минимизации (устранению) налоговых рисков.
- В работе по выявлению налоговых рисков необходимо использовать следующие принципы налоговой политики:
- профессиональный консерватизм при анализе и использовании налогового законодательства;
 - использование профессионального опыта других аналогичных структур в отношении налогообложения операций и сделок при противоречивой интерпретации действующего законодательства;
 - оптимизация уплачиваемых налогов и снижение налоговых рисков.

При оценке величины налоговых рисков производится анализ результатов, которые предполагается получить при достижении принятого решения. Исследование налогового риска показывает, что это могут быть процедуры налогового планирования, включающие расчеты предполагаемой экономии или перерасхода по налоговым обязательствам предпринимательских структур.

Для оценки налогового риска используют такие методы, как риск-менеджмент, экспертные оценки, рейтинговый метод и аналогии, относящиеся к качественным методам оценки, а также имитационное моделирование, методы теории вероятностей, теории игр, эвристические, а также анализ чувствительности, построение дерева решений и определение точки безубыточности с учетом налогового фактора, относящиеся к количественным методам.

Оценка налогового риска включает следующие допущения:

- 1) лицо, принимающее решения, как и предпринимательская структура не стремятся к риску и выбирают минимальные потери в определенных границах риска, а минимальный риск выбирается при определенном заранее уровне потерь;
- 2) налоговые потери, появляющиеся при случайных ошибках, также являются случайными.

В целом, величина налогового риска, связанная с избыточными платежами, в общем случае является случайной.

Практическая оценка налогового риска базируется на учетных данных, зафиксированных налоговых нарушениях и штрафных санкциях предпринимательской структуры за предыдущие отчетные периоды.

Рассмотрев величины прежних штрафных санкций, можно прогнозировать величину налоговых рисков в последующие периоды. Безусловно, в этом случае используются сложные математические расчеты – математическое моделирование и эвристика.

Значительные сложности в оценке налогового риска возникают при использовании предпринимательскими структурами нелегальных налоговых схем, где возникают проблемы не только с Налоговым, но и с Уголовным Кодексом Российской Федерации.

В западных странах использование налоговых схем в пределах разрешенных налоговым законодательством не является наказуемым действием. Но существуют перечни «серых» схем, применение которых влечет жесткие наказания со стороны налоговых органов.

Например, в США налоговые службы наделены правом признавать неправомерными около 30 налоговых схем, применение которых влечет уголовное преследование. Налоговые и другие контролирующие органы в США требуют от своих консультантов информировать их о применении запрещенных налоговых схем.

Как понятие налогового риска, так и принципы его оценки очень субъективны и зависят, как правило, от квалификации исполнителя и используемых им оценочных критериев, соответствия позиции Министерства финансов и налоговых органов и - вероятности обнаружения риска.

Для самостоятельной оценки налоговых рисков деятельности предприятие может использовать 12 критериев, разработанных в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденной приказом ФНС России от 30.05.2007 г. № ММ 3-06/333 (ред. от 14.10.2008 г.) с целью выявления возможных ошибок и неточностей в исчислении налогов и сборов.

Оценив имеющиеся налоговые риски, предприятие может принять следующие решения:

- 1) полностью уйти от налоговых рисков - переплатить налоги в спорной ситуации;
- 2) учесть и удержать риски в случае, если риск носит допустимый уровень, т.е. уплатить налог в таком объеме, который только в определенных обстоятельствах может быть объектом претензий налогового органа;
- 3) минимизировать риск, т.е. воздействовать на факторы, влияющие на величину налогового риска;
- 4) передать ответственность за налоговый риск какой-либо другой коммерческой структуре или перенести источник риска на другое предприятие;
- 5) применить специализированные процедуры, чтобы действия налогоплательщика и заключаемые им договоры не были в дальнейшем квалифицированы налоговой инспекцией как налоговое правонарушение.

Таким образом, чтобы эффективно управлять и контролировать налоговый риск в предпринимательских структурах, следует риск квалифицированно выявить, определив его класс, факторы, влияющие на его величину, оценить величину риска и значимость последствий его проявлений, и лишь на основе проведенного анализа управлять риском с использованием обратных связей.

Литература

1. Страхование. 3-я глава учебника под редакцией Т.А. Федоровой. М.: «Магистр», 2009г.
2. Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование. Гл. 1, 2. Москва, 2012г.
3. Васин С.М., Шутов В.С. Управление рисками на предприятии. Гл. 1, 2. М.: «Кнорус», 2010г.
4. Тихонов Д., Липник Л. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
5. Зуйков А.В. Управление налоговыми рисками // «Налоговый учет для бухгалтера, октябрь 2010г.
6. Цыганов А.А. Основы страхования интеллектуальной собственности, М. Анкил, 2006.
7. Гончаренко Л.А. Налоговые риски: теоретический взгляд на содержание понятия и факторы возникновения // Налоги и налогообложение. - №1, 2009.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ / SOCIOLOGY

Карпицкий Н.Н.

Доктор философских наук, доцент, Югорский государственный университет
ОСНОВАНИЯ МЕЖРЕЛИГИОЗНОГО ДИАЛОГА

Аннотация

В статье анализируется опыт работы круглого стола «Межрелигиозный диалог» в Томске. Этот опыт позволяет сделать выводы о социальных и религиозных основаниях межрелигиозного диалога.

Ключевые слова: диалог, религия, конфессия, дискуссия.

The article analyzes the experience of the round table on «Inter-religious dialogue» in Tomsk. This experience allows understanding the social and religious bases of inter-religious dialogue.

Keywords: dialogue, religion, denomination, discussion.

В апреле 2014 года исполняется три года с начала работы в г. Томске «Межрелигиозного диалога» научной и религиозной общественности, в котором принимают участие представители большинства конфессий и вузов Томска. Трехлетний опыт работы позволяет сделать ряд выводов.

Поскольку каждая религиозная традиция самодостаточна, многие не понимают, зачем вообще вести межрелигиозный диалог, если у людей принципиально разные позиции и никто не откажется от своих взглядов. Другое дело – внутрирелигиозный диалог между единоверцами или близкими конфессиями, когда есть общие основания в вероучении и духовной практике, позволяющие иметь общие критерии для оценки доводов, что делает дискуссию осмысленной. В межрелигиозном диалоге отсутствует такое общее основание, как и общая религиозная задача, поэтому его участники лишь знакомят со своей позицией, стараясь достичь взаимопонимания, однако, как правило, не ставят цель переубедить собеседника. Такой диалог проходит более спокойно по сравнению с жаркими внутрирелигиозными спорами, где каждый надеется доказать свою правоту на основе общего понимания. Как показала практика, нет четкой границы между внутрирелигиозным и межрелигиозным диалогом – все зависит личной позиции их участников. При наличии желания понять собеседника межрелигиозный диалог легко перетекал во внутрирелигиозный. Это означает, что диалог важен для человека лишь тогда, когда ведется не с формального основания учения, а с позиции личного религиозного опыта.

Далеко не все испытывают потребность в межрелигиозном общении, кто-то опасается обидеть, высказывая мнение о чужой позиции, кто-то просто не видит смысла высказывать свою позицию. Поэтому поначалу звучали пожелания сосредоточиться лишь на внешних формах сотрудничества, не связанных с вопросами внутренней духовной жизни и вероучения. И это сотрудничество оказалось очень эффективным в социальном служении, правозащитной и просветительской деятельности и организации культурно-массовых мероприятий. В частности, удалось снять напряженность между конфессиями в период суда в Томске о признании книги «Бхагавад-гита как она есть» экстремистской. Православные и представители других конфессий выступили в защиту священной для вайшнавов книги, а рабочая группа «Межрелигиозного диалога» проводила информационно-разъяснительную работу. В организации просветительских экскурсий в храмы томских конфессий приняли самое активное участие атеисты. Студенты исторического факультета Томского госуниверситета в рамках студенческого дискуссионного клуба стали проводить регулярные встречи с участниками «Межрелигиозного диалога» и преподавателями вузов. В ежегодном фестивале «несвесткой» музыки участвовали наряду с религиозными организациями различные национально-культурные центры Томска, а в весеннем субботнике по озеленению города – активисты различных общественных объединений. Вся эта деятельность раскрывает внешний смысл межрелигиозного диалога, способствуя взаимопониманию между людьми с разным мировоззрением и преодолению ксенофобии, вызванной предрассудками относительно конфессии и т.д. [1. 232-233]

По мере достижения взаимопонимания прояснялся и внутренний религиозный смысл межрелигиозного диалога, т.е. такой смысл, который имеет принципиальное значение для личной религиозной позиции человека. Внутренний религиозный смысл не ясен, если мы понимаем личность статично, в том ее моменте жизни, в котором она самоопределилась в своем религиозном выборе, абстрагируясь при этом от всего ее предшествующего жизненного опыта. В противовес этому динамическое понимание личности раскрывает ее в развитии, ступенями которого могут быть разные формы миропонимания. В динамическом понимании даже атеистическая позиция человека имеет религиозный смысл, являясь важным этапом развития личности, на котором переоценивается стихийно складывающиеся в детстве инфантильные религиозные представления. Поэтому позиции, которые воспринимаются антагонистическими в соответствии со статическим пониманием личности, оказываются выражением закономерных этапов самосознания личности при ее динамическом понимании. «Таким образом, межрелигиозный диалог позволяет понять духовный опыт разных людей на разных этапах жизни» [3].

Внешняя религиозная задача межрелигиозного диалога позволяет наладить сотрудничество и преодолеть предрассудки относительно конфессий. Внутренняя религиозная задача межрелигиозного диалога заключается в понимании динамики духовного опыта, в том числе и опыта, зафиксированного в традициях других конфессий (и даже в атеистических позициях), так как всё это имеет принципиально важное значение для понимания духовно-религиозного развития личности. При этом в рамках межрелигиозного диалога является контрпродуктивной снисходительная позиция к другим его участникам, когда чужие религиозные позиции рассматриваются исключительно как подготовительная ступень понимания собственной. Духовное развитие не линейно, а многомерно, и по различным основаниям оценивать стадии развития религиозного сознания можно по-разному. Межрелигиозный диалог позволяет понять не только позицию другого человека, но и увидеть собственную позицию в более широком контексте разных возможных путей развития личности. Это делает собственную позицию более глубоко осмысленной, соответствующей внутреннему убеждению, придавая ей независимый характер от случайных эмпирических или психологических обстоятельств.

Важность межрелигиозного диалога для личности побуждает не просто знакомить с собственными взглядами, но и не бояться анализировать и критиковать чужую позицию или чужого духовного опыта. Однако эта критика носит иную форму, нежели во внутрирелигиозном диалоге.

Поскольку межрелигиозный диалог касается сверхчувственного и не предполагает общих религиозных предпосылок, из которых можно было бы логично обосновать те или иные доводы, то в нем невозможно однозначно установить правоту методами рассудка. Еще И. Кант обосновал, что рассудок не может однозначно судить о сверхчувственном опыте. Поэтому понимание чужого религиозного опыта неизбежно будет раскрываться антиномично, т.е. казаться противоречивым. Однако с позиции человека, обладающего данным религиозным опытом, эти противоречия преодолеваются на уровне разума и веры. В связи с этим можно провести параллель между пониманием чужого религиозного опыта и пониманием опыта чужой культуры. Г.М. Тарнапольская обосновывает, что всякое понимание другой культуры закономерно приобретает антиномичный характер: «Антиномия возникает в силу того, что новое понимание чужого культурного опыта не может быть уложено в одну объяснительную схему, от которой отталкивается исследователь» [1. 38-39]. Это же можно утверждать и в отношении межрелигиозного диалога, поэтому необходимо с пониманием относиться к чужим взглядам даже тогда, когда они кажутся противоречивыми.

Религиозное откровение как сверхчувственный опыт подразумевает бесконечное количество возможных интерпретаций. В определенной религиозной традиции реализуется именно та интерпретация, которая отвечает ее религиозной задаче. Поскольку в разных религиозных традициях определяются разные задачи, то и интерпретации должны быть разными. Не имеет смысла критиковать то или иное религиозное представление с позиции другого религиозного представления, определенного иной религиозной традицией. Однако имеет смысл выявлять антропологическое значение этого представления для развития духовного опыта человека. Поэтому критика религиозных представлений в межрелигиозном диалоге возможна не с теологической, а с

универсалистской антропологической позиции. Более того, она необходима для более глубокого понимания собственной позиции каждого из участников диалога.

Литература

1. Тарнапольская Г.М. Связи с общественностью в профессиональной сфере: ситуация в Томске // Социальная работа, реклама и связи с общественностью в новом социокоммуникативном пространстве: Сборник научных работ. Томск, 2013. С. 228-234.
2. Тарнапольская Г.М. Опыт чужой культуры. Томск: Издательство Томского ЦНТИ, 2014. 144 с.
3. Митренина М. Зачем религиям нужно вести диалог, выясняли в Томске [Электронный ресурс] // Информационный портал Globalsib URL: <http://globalsib.com/19191> (дата обращения 27.03.2014)

Кузнецова Г.А.

Студентка, Российский государственный университет туризма и сервиса

ВЛИЯНИЕ БРЕНДА НА ЖИЗНЬ ОБЩЕСТВА

Аннотация

Данная статья посвящена формированию, внедрению и существованию бренда, использованию товарного знака, слогана и логотипа в жизни общества.

Ключевые слова: бренд, товарный знак, слоган, логотип.

Kuznetsova G.A.

Student, Russian State University of Tourism and Service

BRAND INFLUENCE IN SOCIETY

Abstract

This article focuses on the formation, implementation and the existence of the brand, the use of the trademark, slogan and logo in society.

Keywords: brand, trademark, slogan, logo.

Большинство людей считают, что бренды это символы, содержащие некие абстрактные или иконографические элементы, например, «галочки» Nike или «кошка» компании Рипа. Но брендом может быть всего лишь комбинация типографических элементов: букв, слов, цифр, пунктуационных знаков, набранных определенным шрифтом. К символам бренда можно отнести слоганы и логотипы, они обычно являются небольшой частью в системе рекламы.

Бренд может поднять компанию, сделать ее прибыльной и, наоборот, создать ей плохую славу и разорить. В этом случае нужно менять бренд, но эффект уже будет не тот, так как смена бренда накладывает некий отпечаток на компанию. Также смена бренда свидетельствует об изменении направления развития предприятия. Существуют множество других причин для изменения бренда или его обновления, наиболее очевидной из которых является смена названия компании. Компания может вырасти из своего бренда: он будет неверно указывать на вид ее деятельности или просто выглядеть устаревшим. Но иметь свой сильный бренд для компании выгодно: это реклама товара без усилий и затрат, это большой и успешный заработок, это устойчивость на рынке и умение конкурировать с более сильными компаниями.

Чтобы осуществить создание бренда, нужно приложить немало усилий. И в первую очередь это должна быть идея товара или услуги. Только через идею им можно «присвоить» высокое качество и полезность для человека, только через идею происходит мотивация приобретения того или иного товара или услуги. Но в любом случае идея товара / услуги позволяет внедрить их на рынок.

Для того чтобы создать удачный бренд, нужно знать о товаре и о его производителе как можно больше – факты об этом товаре и смежных областях (например, создавая бренд для клея, неплохо познакомиться с органической химией), историю развития этого товара и предприятия-производителя, примеры использования – словом, все, что так или иначе связано с товаром. Как утверждают специалисты, на оригинальную идею могут натолкнуть необычные источники, порой даже совершенно не связанные с изучаемым товаром. Так, например, если целевая аудитория – это инженеры, ученые, то имеет смысл обратиться к специализированным изданиям, которые они читают, в поисках интересных и звучных терминов [1].

При формировании идеи бренда следует, как можно более четко представить себе целевую аудиторию, причем не абстрактно, а на конкретных примерах. Нужно представлять себе, чего хочет целевая аудитория – что ее интересует, чем увлекается, как выглядит, о чем говорит.

Бренд решает, точнее, упрощает выбор. Мы каждый день сталкиваемся с множеством схожих товаров, и у нас просто физически не хватит сил каждый раз сравнивать технические характеристики, проценты, показания к применению (для каждого типа товара есть свои особенности). Выходом из этого положения является позиционирование товара, его товарный знак, его бренд.

Успешный и сильный бренд – это настоящее сокровище, которым владеет фирма. Как и любое сокровище, его можно оценить, хотя процесс оценки затруднен «нематериальностью» бренда. Нужно начать оценку бренда с суммирования затрат на его создание и раскрутку. Здесь учитываются все затраты, начиная от регистрации товарного знака и его защиты от копирования до вложений в рекламу. Плюсы этого метода очевидны – вы всегда будете знать, во сколько обошелся бренд. Однако не всегда вычисляемая таким образом сумма – будет соответствовать его ценности. Существует иной способ подсчитать доходы, которые принес бренд. Известно, что этикетка с раскрученным брендом способна добавить стоимость практически к любому товару / услуге. Нужно суммировать все дополнительные доходы, которые бренд принес во время своей жизни, и отнять из них затраты на создание и раскрутку бренда. Оценить бренд, так же можно и другим способом: подсчет разницы между рыночной стоимостью компании и ее материальными активами. От полученного результата нужно отнять стоимость патентов. Данный метод хорошо отражает текущую рыночную стоимость бренда, однако методология подсчета является довольно сложной. Кроме того, этот метод неприменим, если компания не котируется на рынке [2].

При создании сильного бренда у компании есть такие преимущества:

- помогает ориентироваться покупателю среди товара и безошибочно находить компанию;
- позволяет компании с наименьшими затратами выходить на рынок;
- повышает эффективность продаж;
- положительно влияет на эстетический уровень и визуальную среду компании;

После создания сильного бренда нужно научиться им управлять. Управляя брендом, компании достаточно часто сталкиваются, что их бренд не полностью соответствует потребностям рынка. Причин этому может быть несколько: рынок перенасыщен брендами, и потребители не видят большой разницы между ними; товар продается через розничные торговые сети, которые неохотно берут дорогой бренд, предпочитая более дешевые товары; происходят технологические процессы, позволяющие компании-держателю бренда производить и продавать с высокой прибылью новый, более дешевый товар.

Таким образом, понимаем, что бренд – это неотъемлемая часть нашей жизни, экономики и даже политики. Сейчас он представляет для нас интерес с позиции его способности дифференцировать продукт. С какой в будущем позиции она нас заинтересует – неизвестно. Известно только то, что ближайшие годы бренд будет незримо присутствовать в нашей жизни, направляя ее и корректируя.

Литература

1. Дэвид Огилви. Откровения рекламного агента. – М.: Педагогика, 2006. – 187 с.
2. Аакер Д. Нужно ли выводить бренд на активный рынок. – М.: Росмэн, 2009 – 234 с.

Новохатская Е.Д.

Студентка, Российский государственный университет туризма и сервиса

СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕФЕРЕНТА – ПОМОЩНИКА РУКОВОДИТЕЛЯ И СЕКРЕТАРЯ-РЕФЕРЕНТА

Аннотация

В статье рассмотрена эволюция профессии «референт – помощник руководителя» и те компоненты, которые на современном этапе дифференцируют его деятельность и позволяют отличать её от рядоположенных профессий (секретарь, секретарь-референт).

Ключевые слова: референт – помощник руководителя, секретарь-референт, секретарь.

Novokhatskaya E.D.

Student, Russian State University of Tourism and Service

COMPARATIVE ANALYSIS OF ACTIVITY REFERENT – PERSONAL ASSISTANT AND EXECUTIVE ASSISTANT

Abstract

The article considers the evolution of the profession "referent – personal assistant" and those components that at the present stage differentiate its activities and used to distinguish it from some professions (secretary, executive assistant).

Keywords: referent – personal assistant, executive assistant, secretary.

Секретарь-референт и референт – помощник руководителя – это одни из ключевых работников любого предприятия. Представляя компанию во внешней деловой среде, секретарь-референт и референт – помощник руководителя транслируют цели, задачи, корпоративную культуру и т.д. компании. Но в наше время их функции и должностные обязанности дифференцированы. Если же в компании по штату это одна должность, то сам факт номинации этой должности определяет перечень профессиональных компетенций работника и очерчивает круг его обязанностей.

Обратимся к истории возникновения этих специальностей. Профессия секретаря появилась еще в Древнем Риме. Слово «секретарь» происходит от средневекового «secretarius» и первоначально означало «доверенное лицо». В России должность секретаря появляется только в 18 веке. При Петре I появляется должность кабинет-секретаря. Особого развития достигла эта профессия при Екатерине II. У императрицы было множество доверенных лиц в качестве секретаря. Должность секретаря на уровне руководителя предприятия появилась в России в 1840 г. Главное в работе секретаря, что сохраняется до наших дней, – обеспечивать весь комплекс функций по административной поддержке и документационному сопровождению деятельности руководителя или всей фирмы. По словарю Д.Н. Ушакова, «секретарь» – лицо, ведущее деловую переписку отдельного лица или какого-нибудь учреждения, а также ведающее делопроизводством [2]. Секретарь – неотъемлемая часть системы документационного обеспечения управления организации. Но секретарю не требуется высшее образование, достаточно окончить специальные курсы.

В настоящее время, то есть в послекризисный период, работа секретаря перестала восприниматься как техническая и рутинная, и все чаще звучит слово «референт», сопровождая традиционное «секретарь» [1]. Функционал этой профессии много шире, так как руководитель любого ранга работает намного эффективнее и успешнее, если часть мелких задач за него может выполнить квалифицированный специалист. Умение работать с базами данных, знание делопроизводства, координация и организация связей между отделами, подготовка материалов и документов для Правления, Совета Директоров, спецмероприятий и т.д. – таков далеко не полный перечень обязанностей секретаря-референта, в соответствии с которым претенденту на эту должность уже требуется специальное образование.

Функции и обязанности референта – помощника руководителя кардинально отличаются как от функций и обязанностей секретаря, так и от функций и обязанностей секретаря-референта.

Референт – помощник руководителя – это специалист с высшим образованием, со знанием одного, а иногда и двух иностранных языков. Референт – помощник руководителя является ведущим специалистом службы документационного обеспечения управления организации. Его должностные обязанности, права и ответственность вытекают из положений нормативно-методической базы делопроизводства – совокупности законов, нормативных правовых актов и методических документов, регламентирующих технологию создания, обработки, хранения и использования документов в текущей деятельности организации [1].

Еще одним из видов профессиональной деятельности референта – помощника руководителя является умение грамотно реферировать и редактировать тексты различного назначения. Эффективность и качество работы референта – помощника руководителя зависят от навыков его речевой и аналитической деятельности [1], от умения создавать и продуцировать первичные и вторичные тексты, от языково-стилистического «чутья», нарабатываемого посредством практики написания текстов PR-сферы, от развития навыков спичрайтинга, копирайтинга, рерайтинга и т.п.

Неотъемлемой частью работы для референта – помощника руководителя является налаживание и поддержание контактов с сотрудниками, с партнерами, с конкурентами и с клиентами. Для этого ему потребуются знания ораторского искусства, международного протокола, профессионального этикета. Референт – помощник руководителя является имиджевой составляющей как фирмы, так и самого руководителя. Для этого референт – помощник руководителя должен формировать позитивную оценку организации, поддерживать контакты со СМИ и партнерами, а также формировать внутри компании ее миссию, цели и помогать руководителю в создании его образа как для общественности, так и для сотрудников. Поэтому от профессионального уровня референта – помощника руководителя зависит престиж и статус компании.

Таким образом, референт – помощник руководителя – это инициативный и здравомыслящий помощник руководителя, обладающий всеми профессиональными навыками, необходимыми для работы в офисе, принимающий решения в пределах своей компетентности и при необходимости берущий управление на себя [1].

Литература

1. Референт руководителя / О.Я. Гойхман, Л.М. Гончарова, Т.В. Гордиенко, Т.М. Надеина, Н.Н. Романова, Э.Я. Соловьев, А.В. Филиппов / под ред. О.Я. Гойхмана. – М.: «Ось-89», 2008. – 528 с.
2. Толковый словарь русского языка / под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: ООО «Издательство Астрель», 2000. – 800 с.

Разумовский Д.Ю.¹, Пьяных Е.П.²

¹Студент, 4 курс, Механический факультет, ФГБОУ ВПО Уральский государственный университет путей сообщения, г.

Екатеринбург, ²научный руководитель к.ф.н., доцент кафедры философии и истории

ПРОЯВЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛИЗМА НА СОЦИАЛЬНУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье рассмотрен мультикультурализм как неоднозначное явление, тесно сопряженное с политическими и экономическими причинами межстрановой миграции. Предпринята попытка оценить положительные и отрицательные аспекты влияния мультикультурализма на социальную стабильность в мире с позиции цикличности развития общества.

Ключевые слова: мультикультурализм, миграционная политика, социально-экономическая политика, мигранты.

Rasumovskiy D.Y.¹, Pyanin E.P.²

¹Student, Ural State University of Railway Transport, Mechanical faculty, Yekaterinburg, ²supervisor PhD, Associate Professor of Philosophy and History Department

MULTICULTURALISM AND SOCIAL STABILITY IN MODERN SOCIETY

Abstract

The article describes the multiculturalism as an ambiguous phenomenon, closely accompanied with political and economic causes of international migration. Attempted to assess the positive and negative aspects of the impact of multiculturalism on the social stability in the world from the perspective of cyclical society development.

Keywords: multiculturalism, migration policy, social and economic policies, migrants.

Современное мировое сообщество переживает очередной этап социальной глобализации – мультикультурализм. Явление, называемое «мультикультурализмом» сопряжено с процессами, происходящими в социальной и экономической жизни населения планеты. Так, трудовая миграция, вызванная экономическими причинами, порождает необходимость жить рядом людей из разных культур, этносов, религиозных конфессий. Отрицать взаимосвязь глобализационных процессов и мультикультурализма, вероятно, не станет никто из специалистов в данной области.

Глобализация, как процесс, начинается еще с античных времен, а именно со времени экспансии Александра Македонского, чьи завоевания породили империю, которая определяла направления развития экономики и культуры в Средиземноморье³. В дальнейшем глобализация основывалась на развитии новых технологий и их внедрении в быт человека. В XIX веке быстрая индустриализация привела к росту торговли и инвестиций между европейскими державами и США. В этот период однополярная торговля с развивающимися странами оценивается сегодня неоднозначно, и высказываются мнения об эксплуатации, которая позволила развитым странам закрепить свои лидирующие позиции. Ускорение глобализации относится к послевоенному периоду: уровень и темпы развития промышленного производства обусловили объемы международной торговли и в значительной степени повлияли на формирования международного рынка инвестиционных ресурсов.

Наряду с экономической глобализацией набирала обороты культурная. Для культурной глобализации характерно сближение деловой и потребительской культуры между странами и увеличение каналов международного общения. С одной стороны, это приводит к открытости национальных и культурных традиций народов для других стран, с другой стороны, – популяризация нового образа жизни отдельных стран может угрожать национальным культурным традициям и ценностям, вытесняя их. Следствием подобных тенденций является утрата самобытности народов, что особенно актуально для малых этносов⁴.

Формируется ли в данных условиях реальная угроза выживания отдельных национальных культур под напором урбанизации, влияния унификации образования и условий жизни, миграционных потоков? Этот вопрос является остро дискуссионным в современном обществе и требует всесторонней оценки как с экономических, так и с социально-культурных позиций.

Политика мультикультурализма явилась тем инструментом, который реализует многоаспектный подход к оценке влияния глобализации на отдельные страны и народы. Термин «мультикультурализм» появился в Канаде в 60-х гг. XX века для обозначения состояния этнокультурного, расового, религиозного разнообразия населения страны. Официально он был признан в 1971 году, явившись своеобразным актом признания государственными институтами бесплодности ассимиляционной политики, направленной на гомогенизацию культурно-многообразного населения страны. Основными принципами данной идеологической концепции мультикультурализма являются:

- Позитивное отношение к этнокультурным различиям; признание того факта, что культурное многообразие обогащает данное общество, делает его более жизнеспособным.
- Право на культурное отличие: все члены и группы сообщества имеют право на сохранение и поддержание своих культурных особенностей.
- Культурная равноценность и взаимная толерантность.
- Иерархическая структурированная двойная (множественная) идентичность: каждый индивид по своему выбору может одновременно быть частью нескольких множеств, что делает их пересекающимися. Идентификация себя с государством (гражданская идентификация) является первичной, с той или иной группой – вторичной.
- Единство во множественности: культурная автономия той или иной группы признается в той мере, в какой она не противоречит общим базисным ценностям большинства, с которыми идентифицирует себя государство (селективное сохранение культур).
- Идентификация индивида с той или иной этнокультурной группой формирует у него устойчивое самосознание, содействует его психологической защищенности, тем самым создавая предпосылки для открытости индивида по отношению к другим этнокультурным группам и воспитания в нем терпимости.
- Право на равные шансы: культурные различия дополняются принципом недискриминации и равенства в социальной сфере.
- Политическая управляемость: мультикультурализм не есть саморазвивающийся феномен, для его формирования и развития необходима политическая воля и поддержка.

Следование принципам мультикультурализма на начальном этапе, безусловно, дало некоторые позитивные результаты, в частности: заполняемость рабочих мест стала расти, безработица стала снижаться среди мигрантов, в силу того, что уважение, которое должно к ним применяться было принято на государственном уровне. В целом, были созданы условия для благоприятного развития трудовой миграции. Однако, с ростом темпов миграции, стала изменяться риторика в адрес правительств государств со стороны приезжих. Массовость миграции и стала одной из основных проблем, с которой столкнулись принимающие страны: приняв свой статус равным коренному населению, мигранты не преследовали цели ассимиляции и интеграции в общество. Напротив, началась экспансия традиций, культурных и религиозных ценностей, образа жизни, что не всегда приемлемо для коренного населения.

Страны мира неравномерно наделены природными, территориальными, климатическими и человеческими ресурсами, что предопределяет разный экономический, социальный и научно-технический уровень развития. Так, Российская Федерация находится в исключительных условиях (территория составляет 17 098 246 км², население 143 млн. чел.), тогда как страны: Афганистан, Бангладеш, Бутан являются наиболее густонаселенными и одними из беднейших в мире. Так например в Бангладеш на 144 000 кв. км приходится 142 млн. чел. (986,1 чел./кв. км)⁵. Средний уровень дохода жителей Бутана составляет менее 200 USD

³ Следует отметить, что империя Александра Великого – не единственный пример глобализации.

⁴ Примером могут служить народы Севера в России.

⁵ По данным сайта Свободной энциклопедии Википедия на начало 2014 г. Доступ: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Россия>

на 1 человека в месяц, в Афганистане – менее 50 USD⁶. Основой экономики данных государств является, как правило, сельское хозяйство. Качество жизни граждан этих стран является причиной миграционных потоков в более развитые страны, что в общемировом масштабе не решает проблем, связанных с социальной и культурной адаптацией мигрантов и их ассимиляцией в принимающих странах. Наиболее существенной проблемой для коренного населения таких стран является растущий уровень безработицы, снижение оплаты труда, необходимость наделять прибывших социальными гарантиями, что негативно сказывается на отношении к мигрантам. Одновременно, страны – миграционные доноры также испытывают ряд проблем, сопряженных с оттоком рабочей силы и налогоплательщиков, снижением производства и рядом других⁷.

В условиях развитых демократий при либерализации миграционных барьеров слабо контролируемые миграционные потоки, а иногда – нелегальные – представляют существенную угрозу населению принимающих стран, которую мультикультурализм решить не в силах. Наиболее острыми угрозами в данном случае выступают: социальная изоляция, религиозное и национально-культурное отвержение, преступность, рост безработицы и заболеваемости, претензии на социальное обеспечение, повышение рождаемости и другие.

Политика демократического отношения и мультикультурализма не в полной мере учитывает нежелание мигрантов ассимилироваться в новом обществе, их предпочтения жить обособленными диаспорами, сохраняя национальную самобытность и традиции. Так ли необходим в данных условиях мультикультурализм? И какая из сторон нуждается в нем в большей степени?

Поиск ответов на эти вопросы лежит, скорее, в области экономики, нежели культуры, поскольку принимающей стране необходимо иметь дополнительные резервы – средства, которые позволят социально адаптировать новое население, обеспечить его жильем, работой, медицинским обслуживанием, образованием и другими благами, доступными коренным жителям. Одновременно, имеет значение налоговый режим для мигрантов, который обеспечивал бы им возможность расширения социальных гарантий. На практике, принимая иммигрантов из государств с низким уровнем развития, принимающая страна сталкивается с нежеланием принимать существующие в ней нормы и законы, что порождает двойные стандарты в оценке действий местного и приезжего населения.

Долговременное пребывание в странах с развитой экономикой вынуждает принимать цивилизованные условия, которые вызывают необходимость получения образования для востребованности на рынке труда, межэтнические и межконфессиональные браки, способствующие ассимиляции. Эти тенденции нивелируют риски, связанные с включением приезжающего населения в систему культурных ценностей в соответствии с концепцией мультикультурализма.

В настоящее время мультикультурализм слабо решает исключительно важные проблемы, предопределяемые контрастным превосходством одних стран над другими, и связанной с этим превосходством миграцией.

Для Российской Федерации такая проблема возникла несколько позднее, после окончания существования СССР, однако, за короткий промежуток времени, приобрела серьезные масштабы. Российская Федерация является одной из лидеров по количеству мигрантов. Так по итогам 2013 года Россия заняла второе место в мировом рейтинге по количеству мигрантов. Согласно докладу ООН, их число в нашей стране достигло 11 млн. чел⁸.

Стабилизация экономического положения в России после рыночных реформ вызвала современную миграционную волну, основную часть которой представлена трудоспособными гражданами из стран СНГ, преимущественно Украины, Узбекистана, Таджикистана, Киргизии, Молдавии. Отечественные работодатели используют правовую неосведомленность мигрантов, не оформляют для своих работников необходимые документы, поощряя их нелегальное пребывание в РФ и ставя, таким образом, легальных мигрантов в бесправное положение. Сами трудовые мигранты из республик Средней Азии и Закавказья зачастую не владеют русским языком, не имеют образования и профессии. Этому способствует и то, что до 2002 года в России не было соответствующего минимальных стандартам законодательства о миграции. Среди государств, не входящих в СНГ, наибольшее количество мигрантов в Россию поставляют Китай, а также Вьетнам, Афганистан.

В 2006 принят закон, значительно упрощающий трудовую миграцию из государств, граждане которых въезжают в Россию без виз. В частности, для приёма такого иностранного гражданина на работу работодатель не должен получать предварительное согласие Федеральной миграционной службы. В 2007 году количество легально прибывших в Россию оказалось в шесть раз больше количества выехавших. По данным ФМС иммиграция покрыла 71 % естественной убыли населения РФ. По данным регионального отделения Управления миграционной службы Российской Федерации, за девять месяцев 2013 года в Москву и Московскую область въехало 3,3 млн. чел. трудовых мигрантов, а в Санкт-Петербург и Ленинградскую область – 2,5 млн. чел. В десятку стран-лидеров по приему мигрантов входят⁹:

- США (2 млн. в год);
- Канада (от 270 до 500 тыс. в год);
- Австралия (от 250 тыс. до 500 тысяч в год);
- Россия (220 тыс. в год);
- Франция (200 тыс. в год);
- Южная Корея (170 тыс. в год);
- Япония (150 тыс. в год);
- Швеция (90 тыс. в год);
- Великобритания (от 100 до 200 тыс. в год);
- Германия (от 80 до 130 тыс. в год).

Достигнув колоссальных объемов, миграция показала обратную сторону: приезжее население стало формировать национально-религиозные общины и диаспоры, каждая из которых выдвигает требования, призывающие к толерантности местное население, защищающие права национальных меньшинств, в частности, иммигрантский мультикультурализм и многонациональный федерализм.

Вопрос о действенности концепции мультикультурализма оказался не эффективным, его несостоятельность очевидна для граждан России, Австралии, европейских стран. Пошедший в Швейцарии всенародный референдум выявил более, чем категоричное мнение граждан о нежелании действовать в соответствии с введенными в Европейском Союзе нормами в области миграционной политики.

По какому пути следует идти дальше всем странам? – Вопрос открытый, ибо глобализационные процессы остановить невозможно, а потому меры, способные обеспечить гражданам развитых стран безопасность в условиях консолидации финансовых рынков, политической и экономической нестабильности, делают его все более риторическим.

⁶ По данным Всемирного Банка. Доступ: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info>

⁷ Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008. – С. 571.

⁸ Доступ: <http://www.fms.gov.ru/press/news/regional/>

⁹ По данным сайта Свободной энциклопедии Википедия. Доступ: <http://ru.wikipedia.org/wiki>

Литература

1. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник под ред. А.С. Булатова, Н.Н. Ливенцева. М.: Магистр, 2008. – 654 с.
2. Официальный сайт Всемирного банка: www.worldbank.org
3. Официальный сайт Свободной энциклопедии Википедия: www.wikipedia.org
4. Официальный сайт ФМС РФ: www.fms.gov.ru

Рябинко К.Г.

Студент, Российский государственный университет туризма и сервиса
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РАБОТЫ РЕФЕРЕНТА

Аннотация

В статье рассматриваются личные и профессиональные качества, которыми должен обладать референт – помощник руководителя, умение референта успешно проводить переговоры, обеспечивать в коллективе благоприятный климат и быстро и профессионально разрешать назревающие конфликты.

Ключевые слова: референт, личные качества, профессиональные качества, конфликт.

Ryabinko K.G.

Student "Moscow State University of Tourism and Service"
PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF WORKING REFERENT

Abstract

The article considers of personal and professional qualities that should be possessed referent - assistant director, the ability to successfully negotiate the referent, provide a favorable climate in the team, and quickly and professionally resolve emerging conflicts.

Keywords: referent, personal qualities, professional qualities, conflict.

На современном этапе развития профессионального мира существует тенденция, характеризующаяся возросшей потребностью в профессионально мобильных специалистах, способных успешно реализовать себя в постоянно меняющихся социально-экономических условиях. В таких условиях ни один руководитель не может обойтись без референта – личного помощника руководителя, потому что как бы ни называлась его должность в штатном расписании, организацию неизбежно ждет «замедление» всех возможных процессов. Поэтому руководители желают видеть возле себя инициативных людей, способных принимать самостоятельные решения, не дожидаясь указания свыше. Помощник руководителя в любой сфере должен уметь быстро ориентироваться и находить решение любых проблем, также оперативно решать все поставленные перед ним задачи.

Профессия референт появилась довольно недавно, но уже широко освещена в литературных источниках. Какие обязанности должен выполнять, какими качествами должен обладать – все это уже описано довольно подробно многими авторами. Но помощники руководителя требуются на предприятия различных сфер деятельности, а каждая сфера деятельности уникальна и своеобразна, поэтому референт, как специалист, поступая на конкретную работу должен применять знания и навыки, приобретенные ранее, адаптироваться к специфике конкретной сферы и условиям деятельности предприятия.

Профессия «референт» требует от человека высокой подготовленности, целого комплекса деловых и личных качеств, обусловленных спецификой его работы.

В современном мире работа референта отличается разнообразием выполняемых задач и потребностью их оперативного решения, быстроменяющейся ситуацией на рынке услуг и многообразием контактов, необходимостью часто вести параллельно несколько видов работ. Незаменимым является контакт референта не только с клиентами, но и с обществом в целом [1].

Работа референта – это очень важная и ответственная работа. В любой организации референт обеспечивает грамотно налаженную работу руководителя, создает условия, при которых руководитель занимается важными делами, не отвлекаясь на мелкие проблемы. Важной особенностью в работе референта является хороший деловой контакт с руководителем, умение работать в стиле руководителя [2].

Современный референт – это здравомыслящий и инициативный помощник руководителя, обладающий всеми профессиональными качествами, необходимыми для работы в офисе, принимающий решения в пределах своей компетенции и при необходимости берущий ответственность за свои решения [1].

Поэтому референт должен обладать определенными деловыми и личными качествами. К личным качествам относятся: вежливость, пунктуальность, корректность, тактичность, стрессоустойчивость, доброжелательность, инициативность, коммуникабельность.

Чтобы соответствовать современным требованиям, обозначим наиболее значимые профессиональные качества, которые необходимы для работы референту:

- иметь профессиональный имидж;
- иметь развитый интеллект;
- хорошо владеть речью и письмом;
- обладать неплохой памятью;
- знать профессиональные особенности своей профессии;
- содержать в порядке документацию, уметь правильно оформлять документы;
- соблюдать этические нормы поведения;
- квалифицированно пользоваться оргтехникой;
- уметь находить взаимопонимание с руководством, коллегами и клиентами;
- проявлять осторожность и осмотрительность в конфиденциальных вопросах [1,3].

Не маловажной является и доброжелательная атмосфера в коллективе, так как это залог успеха фирмы. Доброжелательная атмосфера создает в коллективе обстановку, способствующую работе персонала, привлекающую клиентов и партнеров. И зависит эта обстановка от референта. Естественно, что настроение и поведение референта отражаются на всех, с кем ему приходится иметь контакт. Чтобы создать благоприятный климат в коллективе необходимо соединить работу и удовольствие, почувствовать и найти те моменты, которые интересны, научиться подходить к выполнению рутинной работы с юмором. Также благоприятный климат зависит от быстрого разрешения конфликтов в коллективе. Конфликт – это наиболее острый, эмоциональный, категоричный способ разрешения противоречий. Референт должен уметь тонко подойти к проблеме и уладить ее, уметь управлять конфликтами в организации. Работа в дружественной атмосфере приносит значительно больше отдачи, чем работа в деловой, но «угрюмой» обстановке [4].

Психологический аспект имеет огромное значение в работе референта. Любая организация будет успешно выполнять поставленные ею задачи, если референт будет обладать необходимыми личными и профессиональными качествами, осуществлять свою деятельность, применяя все свои знания и навыки, полученные ранее.

Литература

1. Референт руководителя / под. ред. О.Я. Гойхмана. – М.: Ось-89, 2008. – С. 16, 30.

2. Паблик рилейшенз. Теория и практика / Катлип С.М., Сентер А.Х., Брум Г.М. / под ред. С.М. Катлипа. – 8-е изд. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2001. – С. 44.
3. Психологические аспекты выбора секретаря-референта для современной фирмы. [Электронный ресурс] URL: <http://hrm.ru/db/hrm/fd87169014e1f860c3256aab0041929b/print.html> (дата обращения: 24.03.2014).
4. Энговатова О. 500 советов секретарю. – М.: Бизнес, 2006. – С. 30.

Субочева А.Д.¹, Субочева О.Н.²

¹Профессор, доктор социологических наук, «МАТИ» - Российский государственный Технологический Университет имени К.Э. Циолковского (Ступинский филиал); ²Профессор, доктор социологических наук, «МАТИ» - Российский государственный Технологический Университет имени К.Э. Циолковского (Ступинский филиал)

СУБЪЕКТНОСТЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности социологического подхода к анализу межличностных отношений, позволяющего раскрыть их управленческий потенциал в производственной организации посредством выделения ценностно-мотивационной и нормативно-регуляционной функций. Предпринято исследование влияния субъектности трудового коллектива на формирование межличностных отношений.

Ключевые слова: межличностные отношения, ценностно-мотивационная и нормативно-регуляционная функции межличностных отношений, субъектность трудового коллектива и ее структура, управленческий потенциал межличностных отношений.

Subocheva A.D.¹, Subocheva O.N.²

¹Professor, the doctor of sociological sciences, "MATI" - the Russian state Technological University of name K.E. Tsiolkovsky (Stupinsky branch); ²Professor, the doctor of sociological sciences, "MATI" - the Russian state Technological University of name K.E. Tsiolkovsky (Stupinsky branch)

SUBJECTIVITY OF LABOUR COLLECTIVE AS THE FACTOR OF FORMATION OF THE INTERPERSONAL RELATIONS IN THE PRODUCTION ORGANIZATION

Abstract

In article features of sociological approach to the analysis of the interpersonal relations, allowing to open their administrative potential in the production organization by means of allocation of valuable and motivational and standard and regulatory functions are considered. Research of influence of subjectivity of labor collective on formation of the interpersonal relations is undertaken.

Keywords: interpersonal relations, valuable and motivational and standard and regulatory functions of the interpersonal relations, subjectivity of labor collective and its structure, administrative potential of the interpersonal relations.

Проблема межличностных отношений людей на работе так или иначе волнует всех участников производства. Раскрывая содержание статусных характеристик рабочих России, Голенкова З.Т. и Игитханян Е.Д. отмечают, что «немаловажное значение в сфере трудовой деятельности респондентов имеют социальные связи, корпоративное общение («возможность быть в коллективе»). Работа рассматривается как возможность устанавливать деловые и социальные связи, совмещая выполнение служебных обязанностей с неформальным общением с людьми, объединенными родом и сферой деятельности, общим или близким образовательным статусом, схожими личными и профессиональными взглядами и интересами» [1].

В социологии накоплен определенный опыт исследования межличностных отношений. За рубежом мощным импульсом социологического изучения межличностных связей в трудовых группах послужила теория и практика «человеческих отношений» в промышленности. Историческая заслуга концепции «человеческих отношений» состоит в преодолении технократического и узко-экономического подхода к промышленной организации и открытии социальных и психологических факторов в управлении трудовой деятельностью работников. В нашей стране глубокий пласт теоретических, методических и прикладных проблем, связанных с межличностными отношениями в обществе и в первичных трудовых коллективах, был поднят под влиянием активного применения в социологии социометрии. В результате сближения исследований в области «человеческих отношений в промышленности» и микросоциологии возникла социометрия - направление, развивающее количественный подход к внутригрупповым процессам. Социометрический метод исследования межличностных отношений людей в малых группах, разработанный известным американским ученым Дж. Морено, позволил получить ценные эмпирические данные о характере складывающихся внутри малой группы системы межличностных отношений, выявить ее структурные и динамические характеристики, определить достаточно точно положение каждого члена группы в этой системе, а также установить влияние скрытых факторов на процессы и результаты групповой деятельности. В результате социометрических исследований и рекомендаций, сделанных на их основе, удавалось в большинстве случаев улучшить социальное самочувствие работников, повысить эффективность групповой деятельности, выявить неформальных лидеров, оптимизировать социально-психологический климат.

В отечественной социологии социометрический метод дал мощный импульс к исследованию межличностных отношений в трудовых коллективах. Главной целью и ведущим мотивом таких исследований, проводившихся на основе марксистской теории, являлась идея о коллективе как такой общности людей, которая создает условия для гармонического развития человека.

В 90-х годах отечественные исследователи обращают внимание на повышение роли и значения межличностных отношений в управленческой деятельности. Практически все, кто следил за развитием производственных отношений, отмечали гипертрофированную роль межличностных отношений в формировании институтов собственности. Ведущие политтехнологи признали, что итогом макросоциальных и макроэкономических преобразований стало десятилетнее господство неформальных связей над правовыми институтами. В производственных организациях межличностные отношения становились связующим звеном между разочаровавшимися людьми и в тоже время были катализаторами мощных трудовых конфликтов. Такая ситуация объяснялась тем, что в условиях нарушения прежних социальных отношений, деформирования структуры социально-правовых норм, существенно возрастает роль межличностных отношений в качестве регулятора общественной жизни, рычагов воздействия на общественные отношения.

Социология в силу комплексного, системного характера своих исследований открывает широкие возможности для изучения межличностных отношений, их места и роли в социальных системах разного уровня: для определения влияния на них различных факторов. Наиболее плодотворной, на наш взгляд, является социологический подход в исследовании межличностных отношений в трудовых коллективах, в соответствии с которым они рассматриваются как связи между членами коллектива как личностями, выполняющие ценностно-мотивационную и нормативно-регуляционную функции. Первая функция раскрывает значение этих отношений как ценностей, овладение которыми позволяет людям удовлетворять социальные потребности в общении, признании и уважении, в принадлежности к группе, в персонализации. Вторая функция характеризует межличностные отношения как социальное явление, которое наряду с другими социальными институтами задает определенные нормы общения и деятельности и таким образом регулирует жизнедеятельность коллектива и его членов. Применение такого подхода к

межличностным отношениям в первичных коллективах позволяет рассматривать эти отношения одновременно как формы общения, удовлетворяющие социальные потребности работников, и как формы влияния, каналы воздействия коллектива как субъекта жизнедеятельности на трудовое поведение своих членов и должностных лиц, связанных с ним по работе. Во втором качестве межличностные отношения выступают проводниками, агентами группового сознания, регулируемыми значимые для коллектива сферы общения и деятельности посредством многообразных по характеру и содержанию связей. Например, положительные, конъюнктивные отношения симпатии, уважения, товарищества, устанавливаются и поддерживаются с работниками, трудовое поведение которых соответствует нормам и целям коллектива. Негативные, дизъюнктивные отношения антипатии, пренебрежения, неприязни устанавливаются с теми, кто уклоняется от одобряемых в коллективе целей и норм. Фактически указанные отношения выступают как формы и инструменты социальной власти коллектива над своими членами.

Специфика социологического подхода проявляется также в сознательном абстрагировании от индивидуально-психологических работников и изучении их социально-типических свойств, обусловленных различного рода факторами: возрастом, профессиональной принадлежностью и квалификацией, включенностью в различные формы организации труда, стилем руководства. Однако, действие перечисленных выше факторов на межличностные отношения зависит от такой важной характеристики как субъектность трудового коллектива [2]. Она выражает реальную способность коллектива «собственными средствами» регулировать (либо участвовать в регулировании) внутригрупповых отношений и процессов, а также отношения со смежными коллективами, административными и общественными органами. В структуре субъектности выделяется групповое сознание или самопознание коллектива как когнитивная компонента; эмоциональная компонента, включающая коллективные чувства, переживания событий совместной деятельности; самоорганизация, самоуправление коллектива как поведенческая компонента, представляющая собой выражение реальной способности работников самостоятельно, собственными средствами регулировать, либо участвовать в регулировании внутригрупповых отношений и процессов и оказывать тем самым непосредственное влияние на управленческую деятельность в организации. При таком подходе любой трудовой коллектив может рассматриваться как объект и субъект управления. В зависимости от степени реализации в их жизнедеятельности функций объекта и субъекта коллективы можно расположить в некоем континууме, крайние позиции которого займут с одной стороны полностью объектные, а с другой - полностью субъектные коллективы. Первым свойственна сугубо исполнительская деятельность, выполнение установленных администрацией задач определенными ее способами и предоставленными ей средствами. Для вторых, напротив, характерна полная самостоятельность в выборе способов и средств выполнения производственных заданий. Конечно, высказанное суждение носит абстрактно-теоретический характер, ибо в действительности едва ли найдутся абсолютно объектные, полностью управляемые или абсолютно субъектные, полностью самоуправляемые коллективы. Однако оно дает представление о возможности ранжирования коллективов по мере увеличения их субъектности и уменьшения их объектности.

Можно предположить, что в коллективе с низким уровнем субъектности, где групповые нормы и ценности аморфны, размыты, а участие рабочих в управлении носит эпизодический характер, какие-либо нововведения не дадут желаемого результата. Усилия инициаторов вызовут напряженность в межличностных отношениях, разногласия и споры по поводу способов организации и принципов оплаты труда. В коллективе с высоким уровнем субъектности и активной ролью межличностных отношений в регулировании трудового поведения работников инновации имеют гораздо больше шансов на успех. При положительном его восприятии большинством работников такой коллектив способен мобилизовать свои ресурсы неформального, личностного воздействия на людей и обеспечить выход на новый уровень своего социального развития, обогащения межличностных отношений.

Плодотворность такого подхода косвенно подтвердилась в ряде последних исследований, проведенных на отечественных промышленных предприятиях. Так, Темницкий А.Л. рассматривая проблему формирования индивидуальной субъектности рабочего «в реальных повседневных трудовых взаимоотношениях с непосредственными руководителями, в позиционировании на рынке труда, участии в решении производственных и непроизводственных вопросов, связанных с выполняемой работой» [3]. (с. 36), выделяет такой фактор как самостоятельность работе. Причем, как отмечает Темницкий А.Л., чем выше субъектность, самостоятельность в работе, тем более значимы отношения с руководством. В отношениях с руководством у них доминируют «установки на конформизм и сотрудничество, в отношениях с товарищами по работе – установки на взаимопомощь и высокая требовательность к качествам профессиональной компетенции» [4].

Рассматривая эмпирические показатели субъектности трудового поведения инженерно-технических работников, Корель Л.В. и Комбаров В.Ю. отмечают, что «условия, способствующие минимизации трудовой активности, зачастую имеют сугубо социальный характер и связаны с человеческими отношениями» [5]. Авторы считают, что «идеи гуманизации, демократизации, обогащения труда, «человеческих отношений» должны занять достойное место в стратегиях управления современными промышленными предприятиями и способны разбудить созидательный потенциал больших групп работников» [6].

Влияние субъектности коллектива на содержание межличностных отношений может быть двоякого рода: прямым (с помощью социальных экспектаций) и опосредующим действие других факторов, например, таких как формы организации и оплаты труда. Анализ и обобщение результатов социологического исследования влияния субъектности трудовых коллективов на межличностные отношения на двух производственных предприятиях Подмосковья, показали, что ни один из обследованных коллективов не является полностью субъектным. Перед нами коллективы преимущественно объектные, управляемые администрацией. Однако существует весьма широкий диапазон разброса индекса субъектности.

Зависимость содержания межличностных отношений от субъектности коллективов выявлялась на уровне социальных экспектаций с помощью оценок рабочими степени важности для коллектива ряда личностных коллег и мастеров. Оказалось, что в более субъектных коллективах выделяются по своей значимости терпимость, умение ладить с людьми, а также исполнительность, дисциплинированность. Таким образом, была зафиксирована тенденция возрастания роли межличностных отношений в регулировании поведения работников по мере повышения субъектности коллективов. Исследование также показало расширение «поля» конфликтов по мере снижения уровня субъектности коллективов. Так, в бригадах диапазон конфликтогенных факторов составляет от двух до семи причин, а на участках - от пяти до восьми. В проведенном исследовании не получила подтверждения гипотеза о существовании прямой зависимости повышения удовлетворенности взаимоотношениями среди рабочих и субъектностью коллективов.

Подводя итоги применения социологического подхода к анализу межличностных отношений в трудовом коллективе, можно сделать несколько выводов. Предположение о существовании зависимости содержания межличностных отношений в первичных производственных коллективах от уровня развития их субъектности в целом получило подтверждение. При таком подходе структура, содержание и характер межличностных отношений связываются с производственной деятельностью коллективов. Современный парадокс состоит в том, что на отечественных предприятиях субъектность коллективов, их самоорганизация порождается стремлением рабочих компенсировать недостатки и упущения своих руководителей и зачастую развивается не благодаря, а вопреки руководству.

Таким образом, по мере усложнения задач, связанных с управлением производственными организациями, возрастает значимость в системе соответствующей деятельности учета межличностных отношений и их использования в качестве инструмента реализации целей управления. Изучение их роли в жизнедеятельности производственных организаций показывает, что они выступают важным фактором эффективного управления этими организациями. Использование социологического подхода

позволяет рассматривать межличностные отношения как влиятельную силу, регулирующую многообразие связей, существующих в производственной организации и обладающую значительным управленческим потенциалом.

Литература

1. Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. Статусные характеристики рабочих России. // Социс – 2012. - № 12. – С. 53
2. Субочева О.Н. Субъектность трудового коллектива: поведенческий аспект. //Социс - 1993. - № 11 – С.
3. Темницкий А.Л. Самостоятельность в работе как фактор формирования субъектности рабочих России. // Социс – 2011. - № 12. – С. 36
4. Там же, с.41
5. Корель Л.В., Комбаров В.Ю. Субъект труда на промышленном предприятии (опыт социологического исследования инженерно-технических работников). // Социс – 2012. - № 10. – С. 8
6. Там же, с. 10

ПОЛИТИЧЕСКИЕ НАУКИ / POLITOLOGY

Саркисян И.И.

Аспирант социологического факультета Московского Государственного Университета им. М.В. Ломоносова

ПОЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ. ПУТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье уточняется понятие политической системы, ее структура и способы ее идентификации. Анализируются исторические последствия либерального реформирования политической системы России. Формулируются стратегические цели модернизации.

Ключевые слова: модернизация, политическая модернизация, политическая система России, структура власти, элита

Sakisyany I.I.

Postgraduate student of Moscow State University named after Lomonosov

RUSSIA'S POLITICAL SYSTEM AT THE PRESENT STAGE. PATH OF MODERNIZATION

Abstract

This article clarifies the concept of the political system, its structure and methods of its identification. Analyzes the historical consequences of liberal reform of Russia's political system. Formulated strategic goals of modernization.

Keywords: modernization, political modernization of Russia's political system, the structure of the power elite

Политическая система государства является одной из важнейших частей совокупной общественной системы, и находится во взаимодействии с другими частями этой системы- правовой, экономической, культурной. Эти части взаимно питают и дополняют друг друга, а вместе они определяют сущность и идеологию государства. Политическая система является корневым понятием в определении общественного строя, системы управления, роли и содержания действующей Конституции и других начал.

Если рассматривать эту систему в институциональном плане, то её можно свести к совокупности государственных и негосударственных институтов и норм, в рамках которых проходит политическая жизнь данного общества. Структура политической системы означает, из каких элементов она состоит, как эти элементы между собой связаны. Следующие компоненты политической системы характеризуют ее структуру:

-**политическая организация общества**, включающая в себя государство, политические партии и движения, общественные организации и объединения, трудовые коллективы, профсоюзы, церковь, средства массовой информации, методы осуществления власти

-**культурная составляющая** — идеология и уровень политического сознания

-**нормативная составляющая** — правовые нормы, регулирующие процесс политической жизни, обычаи, традиции и т.д.

-**коммуникации и обратная связь** — политические отношения, складывающиеся между элементами системы, а также между политической системой и обществом.

В ходе трансформационных процессов в обществе, в значительной степени проявляется сущность политической системы. Она претерпевает изменения адекватно процессам, происходящим в структуре общества. Так переход к советской системе характеризовался укреплением авторитарности власти и подавлением всего, что не вписывалось в рамки видения вождями этой структуры. Переходные процессы вхождения в поздний советский период и, затем, в ранний постсоветский, так же связаны с подобными изменениями, однако если в первом случае - это насилие и страх как инструменты управления обществом, то во втором случае это попытка дать волю инакомыслию и плюрализму взглядов.

По мнению одного из реформаторов раннего постсоветского периода А. Яковлева, проблема России заключается в том, что она «находится в состоянии давнего противоборства двух основных тенденций — либерализма и авторитаризма, определяющих на самом деле будущее России»¹⁰

Более 20 последних лет политическая система российского общества перманентно находится в трансформационном состоянии в поиске наиболее адекватной модели, соответствующей требованиям времени и особенностям нашей страны. Существенную роль в определении вектора этой трансформации играет анализ следующих аспектов :

- **централизация или децентрализация власти** и степень ее концентрации,

- **состояние выборной системы и политических институтов.**

- **способы урегулирования возникающих в обществе конфликтов**

- **политический статус средств массовой информации**

- **состояние прав и свобод граждан**

- **реальное или мнимое разделение властей**

Важной характеристикой является состояние смежных с политической сфер, таких как образование, медицинское обеспечение, культура степень развитости союзов и движений. В рамках рассматриваемого периода неоднократно отмечалась смена направлений этого вектора.

Наиболее точная картина, способная раскрыть понимание модели общества возникает только после анализа и сопоставления многочисленных составляющих этой модели, т.е. она складывается из различных элементов, как картинка из пазлов, таких как демократичность и исполняемость Основного закона, степень независимости и объективности правовой системы, устройство экономической системы, приоритетов в социальной политике и других сферах жизни. По тому, какая картина сложилась, мы получаем представление об истинной сущности изучаемого общества и его политической системы. Очевидно, что баланс между политическими приоритетами, декларируемыми властью, и их фактической реализацией, дает отчетливое представление о сущности этой власти, а состояние политических институтов и коммуникативность власти, т.е. ее способность вести политический диалог с обществом, позволяет оценивать стабильность системы в целом, это же характерно и для других названных компонентов системы.

¹⁰ Яковлев А. Н. Реформация в России // Общественные науки и современность . 2 0 0 5 . № 2. С. 8.

Важным критерием оценки, является возможность политической системы создавать дееспособную структуру власти, т.е. такую структуру, которая может управлять политическими процессами как в стабильных условиях, так и в условиях кризисов. Власть оправдывает свое предназначение, если принимает компетентные решения, потом своевременно доводит их до сведения общества и, далее, без грубого насилия и жестокости добивается их неукоснительной реализации. Конечно, в данном случае речь идет о демократических принципах отбора. Определяющим в вопросе идентификации политической системы является так же ее репрезентативность, сменяемость партий у руля государства и наличие действенного контроля власти обществом.

Очевидно, что для обществ, находящихся на пути к демократии, бывает характерно преобладание авторитарной составляющей, что присуще и России на современном этапе. Имея в виду конечную цель – демократию, власть рассчитывает ускорить переходные процессы. При отсутствии зрелого гражданского общества, властью нередко создаются эрзацы, призванные его заменить, или создать видимость замены, но в основном она полагается только на себя. Конечно же, любая власть считает себя совершенной и пытается в этом убедить окружающих. И тут, на наш взгляд весьма важным становится наличие у власти культуры в широком понимании этого слова и политической культуры в частности, умение дистанцироваться от некоторых взглядов, заложенных системой за прожитые годы, тем более, что у большинства индивидуумов, составляющих «элиты» общества становление и воспитание происходило в советские и первые постсоветские годы, что не могло не наложить специфический отпечаток.

В. Гуторов, профессор СПбУ, например, полагает, что «трагизм политической, социальной и духовной жизни современной России состоит, прежде всего, в том, что, декларативно порвав с коммунистической системой, она пока не способна ни избавиться от традиций своего недавнего прошлого, ни обрести новых»¹¹

Если принимать во внимание теорию элитизма, изложенную американским социологом Райтом Миллсом относительно того, что в США решающее влияние на политику, финансы военную доктрину, внутреннюю и внешнюю политику оказывают всего несколько сот человек – так называемая элита. Это подтверждается и социологическими исследованиями, проводившимися в 1980 году в США. По данным этих исследований примерно 7 000 лиц осуществляют власть в 6 000 различных институтах США и контролируют более половины всех национальных ресурсов. При этом наблюдается значительная специализация среди представителей правящей элиты. Существует небольшое число людей, занимающих ведущие позиции одновременно в трех и более ключевых сферах власти: корпорациях, вооруженных силах и правительстве. Так, 85% из них контролируют лишь одну позицию власти, и только 15% обладают контролем над двумя и более властными позициями.¹²

Если экстраполировать этот тезис на политическую систему России, возникает понимание схожести в вопросе влияния элит на управление страной. Какие же социальные группы питают процесс формирования управленческой элиты в России после 2000 года и как изменяется образовательный и интеллектуальный уровень элиты?

По мнению О. Крыштановской, главной отличительной чертой путинской элиты, является снижение доли «интеллектуалов», имеющих ученую степень (при Б. Ельцине — 52,5 %, при В. Путине — 20,9 %), уменьшение и без того крайне низкого представительства женщин, (с 2,9 до 1,7 %), «провинциализация» элиты и резкое увеличение числа военных, которых стали называть «силовиками» (представители Вооруженных сил, Федеральной службы безопасности, пограничных войск, Министерства внутренних дел). Для последней волны правящей элиты также характерно увеличение доли земляков главы государства (с 13,2 % при Б. Ельцине до 21,3 % при В. Путине) и рост доли бизнесменов (с 1,6 % при Б. Ельцине до 11,3 % при В. Путине).¹³

Принимая во внимание факт определяющего влияния элит на формирование политического климата в стране, весьма важным становится вопрос отбора и воспитания собственной элиты. По мнению С. Грановского, «номенклатурные истоки нынешней власти, от которых нелегко избавиться, представляют собой тормоз реформ, препятствующий подлинной демократизации общества, преобразованию не только политической, но и всех других сфер нашей жизни. В России еще не сложилась элита, которая соответствовала бы уже проявившей себя новой государственности».¹⁴

Конечно, в данном случае речь идет о решении важнейшей задачи – создании механизма действующих социальных лифтов и, на этой базе, обеспечении отбора и воспитании новой управленческой элиты.

Ранний постсоветский период характеризовался принятием законов и решений, заведомо неисполнимых и не проработанных с точки зрения возможности их реализации. Часть из них вообще была направлена на размывание роли и ответственности институтов власти. Общество не было подготовлено к восприятию классической модели модернизации и, очевидно, не воспринимало их. Мало кто в те времена понимал демократию, как необходимость строгого соблюдения законов и высокую ответственность. Более того, недопонимание было характерно как для власти, так и для некоторой части общества.

Более близка и понятна была митинговая атмосфера с ее простыми рецептами решения сложных проблем. Если исходить из такого посыла, становится понятным, почему на этапах трансформации политической системы в ранний постсоветский период, обратная связь с обществом, давала существенные сбои. Власть не всегда четко и грамотно управляла обществом, а общество не всегда понимало требования власти. Да и выполняло лишь те требования, которые хотело исполнить, что приводило к известным результатам. Но безусловное взаимное влияние власти и общества никем не оспаривалось.

Профессор МГУ, психолог Елена Шестопап утверждает, что «ценности демократии усваиваются россиянами ровно в той степени, в какой они соответствуют нашей культуре. Ценности, которые нам органичны, принимаются, а чуждые по духу — отбрасываются. Происходит своего рода естественный отбор элементов демократии, предлагаемых населению властью. ...Мы видим сегодня очень серьезный авторитарный запрос со стороны населения»¹⁵

Вполне возможно допустить, что в этом процессе была заложена системная ошибка со стороны власти – желание ускорить естественный ход времени, побыстрее приобщить всех к демократическим ценностям. Просто еще раз пришлось убедиться, что обмануть объективные законы природы невозможно, время, необходимое для совершенствования власти, повышения ее компетентности и влияния, очевидно, должно быть использовано одновременно и для воспитания гражданского общества, без которого немислимо решение задач модернизации, осознания основных требований цивилизованного демократического общества.

Конечно же роль воспитателя в данном случае должно взять на себя государство. Для достижения цели, оно должно использовать все доступные для этого средства от пропагандистских материалов в СМИ до принуждения, предусмотренного Законом. Общеизвестно, что наиболее устойчивые и быстрые результаты дает воспитательный процесс, в котором воспитатель и воспитуемый честны друг с другом, слушают и слышат друг друга.

Очевидно, что такой подход будет с пониманием воспринят и в процессе постижения основ демократии. Успех демократий западного образца, их способность ставить и решать сложные задачи, связанные с модернизацией и переходом на новый уровень развития, на наш взгляд в значительной степени обусловлены тем, что за долгие годы, взаимоотношения власти и общества, они обретают некий баланс. Нельзя считать этот баланс устойчивым – это переменная величина, но ее поиск – это чаще всего предмет компромисса между участниками процесса.

¹¹ Гуторов В. А. Современная российская идеология как система и политическая реальность. Методологические аспекты // Полис. 2001. № 3. С. 80.

¹² Ровдо В. Сравнительная политология. Вильнюс: Европейский гуманитарный университет, 2007, с. 155-156.

¹³ Крыштановская О. Анатомия российской элиты. М., 2005. С. 264.

¹⁴ Грановский С. А. Прикладная политология: Учебное пособие. М., 2004. С. 100.

¹⁵ Шестопап Е. Б. Авторитарный запрос на демократию, или Почему в России не растут апельсины // Полис. 2004. № 1. С. 28.

Попробуем проанализировать цели и задачи модернизации политической системы России в настоящее время с точки зрения вышеизложенного, если предположить, что приведенные тезисы верны. Следует констатировать, что попытки политической и экономической модернизации, предпринятые в период, предшествующий современному, не привели к намеченной цели - созданию демократического государства с рыночной экономикой. Общество, пережившее «синдром потерянной страны», было дезориентированным. В отсутствие какой-либо демократической традиции и при крайне негативном отношении населения к псевдолиберальному опыту 1990-х годов, люди были настроены жестко антиреформаторски и желали только одного: чтобы власть навести порядок.

Для выхода из политического тупика, на первый план была выдвинута задача консолидации общества и создания действенной структуры управления. В качестве стратегической, ставилась задача становление России как великого государства, экономически сильного, влиятельного, пользующегося уважением мирового сообщества.

Если конечной целью модернизации определить создание именно такого государства, то следует уточнить направление векторов будущих трансформаций на этом пути.

Стратегической целью следует определить построение в нашей стране индустриального общества, поскольку догоняющее развитие обречет нас на перманентное отставание от развитых стран. А рецепт достижения этой цели известен и испытан во многих странах. Принимая во внимания некоторые наши специфические особенности, можно обозначить главные направления.

1. **Разработка властью(элитой) понятной модели перехода к индустриальному обществу**, которая могла контролироваться обществом и была бы этому обществу подотчетна.

2. **Систематизация отбора и воспитания элиты общества**, которая сочетала бы в себе глубокую компетентность с патриотизмом и честью.

3. Последовательное внедрение принципов демократического общества:

-**создание полноценного гражданского общества**

-**реальное разделение ветвей власти и их функционирование** в строгом соответствии с законом.

-**развитие экономики на основе цивилизованного рынка**

4. **Создание действенной конструкции местного самоуправления**

Если учитывать исторический опыт нашей страны, ее особенности и характер политических и экономических проблем, которые следует решать, становится очевидным, что нет простых и быстрых путей модернизации, но их поиск и реализация необходимы в том числе и для возрождения России как великой державы.

Литература

1. Грановский С. А. Прикладная политология: Учебное пособие. М., 2004. С. 100.
2. Гуроров В. А. Современная российская идеология как система и политическая реальность. Методологические аспекты // Полис. 2001. № 3. С. 80.
3. Крыштановская О. Анатомия российской элиты. М., 2005. С. 264.
4. Никонов В. Путинизм // Современная российская политика: Курс лекций / Под ред. В. Никонова. М., 2006. стр.2
5. Ровдо В. Сравнительная политология. Вильнюс: Европейский гуманитарный университет, 2007, с. 155-156.
6. Шестопал Е. Б. Авторитарный запрос на демократию, или Почему в России не растут апельсины // Полис. 2004. № 1. С. 28.
7. Яковлев А. Н. Реформация в России // Общественные науки и современность. 2005. № 2. С. 8.

Тырон А.Н.

Аспирантка международных отношений, Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, Украина,
alsimmer@rambler.ru

ПОЛИТИЧЕСКИЙ КУРС ХРИСТИАНСКО-ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО СОЮЗА ФРГ В «БОЛЬШОЙ КОАЛИЦИИ» (1966-1969 ГГ.)

Аннотация

В статье проанализировано причины объединения Христианско-демократического союза в коалицию с Социал-демократической партией Германии в 1966 г.; охарактеризовано политический курс ХДС в «Большой коалиции» в течение исследуемого периода; рассмотрено деятельность Социал-демократического союза студентов и внепарламентской оппозиции.

Ключевые слова: «большая коалиция», внепарламентская оппозиция, Социал-демократический союз студентов высших учебных заведений (СДССВУЗ), чрезвычайное законодательство.

Tyron A.N.

Postgraduate student in International Relations, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Ukraine, alsimmer@rambler.ru
**POLITICAL COURSE OF THE CHRISTIAN DEMOCRATIC UNION OF GERMANY IN THE «GRAND COALITION»
(1966-1969)**

Abstract

This article analyzes the causes of incorporation of the Christian Democratic Union into a coalition with the Social Democratic Party of Germany in 1966, it describes the policies of the CDU in the «grand coalition» during the studied period, and it reviews the activities of the Social Democratic Union of Students and extra-parliamentary opposition.

Keywords: «grand coalition», extra-parliamentary opposition, the Social Democratic Union of university students (SDUUS), emergency legislation.

«Большая коалиция – это коалиция для больших задач», – говорит немецкий политик, лидер партии Христианско-демократический союз, первая женщина-канцлер в политической истории Германии Ангела Меркель [1]. Как известно, коалиционное правительство, состоящее из больших народных партий Христианско-демократический союз/Христианско-социальный союз и Социал-демократическая партия Германии, официально приступило к работе 17 декабря 2013 г. Уже в третий раз за всю историю Федеративной Республики Германии страну возглавила «Большая коалиция» под руководством ХДС/ХСС.

Что же подразумевает собой понятие «большая коалиция» в политологическом понимании? В условиях прохождения в парламент двух или более авторитетных политических партий с разными политическими взглядами иногда образуется «большая коалиция». Основной причиной ее создания считается необходимость принятия неотложных для развития страны мероприятий, а условием, как правило, – договоренность о вхождении представителей менее влиятельных партийных фракций в состав кабинета, в котором ключевые посты принадлежат более влиятельной партии [2]. Как правило, такие коалиции образуют партии с различными (иногда даже с противоположными) политическими взглядами.

Показательным примером образования таких коалиций является парламентская практика ФРГ, где большая коалиция в политической истории образовывалась трижды. Первый раз она действовала на протяжении 1966-1969 гг. и состояла из представителей СДПГ и блока ХДС/ХСС [2]. На наш взгляд, исследование ее деятельности является интересным и познавательным.

Привлекает внимание тот факт, что Христианско-демократический союз является сегодня своеобразным рекордсменом среди немецких политических партий по времени пребывания у власти в послевоенной Германии (более 40 лет). Успехом христианских демократов была разработка такой внешнеполитической концепции, которая позволила Германии после поражения во Второй мировой войне вернуться в семью европейских народов, способствовала восстановлению уважения к немецкому государству со стороны мирового сообщества, а также привела к интеграции европейских стран.

При активном содействии руководства партии ХДС послевоенная Германия преодолела нацистское прошлое и создала демократическое общество, которое ставит человеческую жизнь во главе государственной политики, и которое стало на много десятилетий образцом для подражания другим странам и народам. Нет сомнений и в том, что для переходных стран (к которым, безусловно, относится и Украина) актуальным является разработка соответствующего опыта деятельности ХДС ФРГ в «большой коалиции», как страны с традициями парламентской демократии.

Целью статьи является исследование особенностей политического курса Христианско-демократического союза ФРГ в «Большой коалиции» (1966-1969 гг.).

Следует отметить, что исследуемая проблема в различных аспектах освещена в научных трудах российских и украинских ученых: В. Д. Ежова, С. А. Леванского, И. И. Харченко. Количество работ немецких германистов, посвященных данной теме, является значительным. В частности, заслуживают внимания исследования Ф. Гассерта, Р. Шмёкеля, Б. Кайзера, А. Рунделя, А.-Х. Шнайдера.

Начиная с середины 1960-х гг. политический ландшафт ФРГ менялся. Выборы 1966 года явились серьезным испытанием для ХДС, когда партия вместе со своим постоянным союзником баварским ХСС не получила необходимого большинства на выборах в бундестаг (47,6 % голосов). Причин неуспеха ХДС на этих выборах было несколько. Так, в частности, молодежные и студенческие объединения проявляли активное недовольство либерально-консервативным правлением, называли страну «ХДС-государством» [8, S. 35]. Многие молодежные движения указывали на членство в партии лиц, связанных, по их мнению, с национал-социалистическим прошлым.

На снижение популярности христианских демократов несомненно оказал влияние подъем таких радикальных партий, как национал-демократическая партия (НДП) и коммунистическая партия (КПГ), которые активно атаковали в период избирательной кампании либерально-консервативную политику. Всё это способствовало снижению популярности партии среди избирателей.

На основании результатов выборов в бундестаг ХДС был вынужден объединиться в коалицию с социал-демократами – своими главными оппонентами. Так была создана так называемая «Большая коалиция», которая вызвала острую критику многих членов партии. По их мнению, такая позиция партийного руководства расходилась с принципами «отцов-основателей» ХДС.

Партийное руководство во главе с Куртом Георгом Кизингером характеризовало «Большую коалицию» как «временный брак» [7, S. 120]. Кроме того, речь шла о том, что союз с СДПГ позволит лучше решить вопросы нормализации отношений со странами Восточного блока, включая ГДР, а также преодолеть серьезные социальные проблемы.

1 декабря 1966 г. бундестаг избрал федеральным канцлером католика К. Кизингера, единственного в истории ФРГ главу правительства, который в прошлом являлся членом Национал-социалистической рабочей партии Германии (НСРПГ). Но это не доказывало его нацистских убеждений. Будучи с 1940 г. руководителем отдела радиопропаганды в Министерстве иностранных дел, он был обязан состоять в правящей партии, за что после капитуляции рейха и провел 18 месяцев в лагере [9, S. 151].

В правительство «большой коалиции» вошли 10 министров от блока ХДС-ХСС и 9 министров от СДПГ. Пост вице-канцлера и министра иностранных дел занял В. Врандт. Между министрами от разных партий, естественно, возникали разногласия, но Кизингер умел примирять стороны. К тому же содружество министров экономики К. Шиллера и финансов Ф. Штрауса оказалось необычайно работоспособным. Оппозиция, имевшая в бундестаге всего 50 мест, не могла противостоять воле 446 депутатов, представлявших правительственное большинство [11].

На первый год правления «большой коалиции» пришелся пик экономического кризиса. Западным немцам, привыкшим к высоким темпам роста промышленного производства, необходимо было довольствоваться нулевыми показателями.

Главной задачей коалиции являлось преодоление экономического спада, бюджетного дефицита и ликвидация безработицы. Ее экономическую стратегию выразил министр экономики Шиллер: «Конкуренция – насколько возможно, планирование – насколько необходимо». Он же изложил и концепцию «глобального регулирования» экономики государством, которая базировалась на концепции британского экономиста Д. Кейнса [10, S. 203], предлагавшего использовать для оживления экономической ситуации финансовые рычаги.

Принятый 8 июня 1967 г. закон о стабилизации экономики базировался на трех принципах: стабильность цен, высокий уровень занятости и сбалансированный платежный баланс. Чтобы осуществить эти меры без особых проблем, была проведена согласованная акция, в ходе которой представители государства, профсоюзов и предпринимателей договорились о размере заработной платы. Речь шла о достижении «социальной симметрии» (еще одно словесное изобретение министра Шиллера) [10, S. 204].

По мнению немецких исследователей, общество в целом негативно восприняло появление «большой коалиции» как шаг в прошлое, формирование олигархического однопартийного государства. Свободным демократам не хватало массового воздействия для выполнения роли парламентской оппозиции. Объяснялось это тем, что партия элиты не пользовалась популярностью среди молодежи, которая в конце 1960-х годов стала главной движущей силой политического протеста [8, S. 37].

Когда стало известно о планах создания правительства «большой коалиции», а также появилась информация о вхождении туда и СДПГ, Социал-демократический союз студентов высших учебных заведений (СДССВУЗ) поднял волну протестов в Гамбурге, Геттингене, Мюнхене [8, S. 37]. Студенчество было возмущено желанием СДПГ войти в коалицию с ХДС, поскольку Социал-демократическая партия была единственной партией, которая тесно сотрудничала со студенческими организациями.

Внутри самой Социал-демократической партии Германии СДССВУЗ был не единственным противником «большой коалиции». Разочарование другой части молодежи вне университетов привело к созданию внепарламентской оппозиции против коалиции с ХДС/ХСС. Были основания утверждать, что созданию «большой коалиции» способствовали 2 причины.

Первой причиной стало создание правительства «большой коалиции», которое привело к разочарованию по поводу развития федеративной демократии, а это, по мнению большинства молодежи, несло угрозу самой демократии. Вместе с тем студенчество и молодежь ФРГ считали «большую коалицию» «признаком потери парламентом своих политических обязанностей» [4, с. 37]. Критика правительства «большой коалиции» была направлена на отсутствие сильной парламентской оппозиции и, исходя из этого, угрозу парламентской демократии.

Студенчество выступало за сохранение прежних политических позиций СДПГ, а с ее вступлением в новое правительство, пришло к выводу, что коалиция будет способствовать проведению альтернативной политики, усилит формирование новых тенденций в ФРГ и ее политика станет предпосылкой к принятию чрезвычайных законов.

Вторая причина заключалась в том, что слабая парламентская оппозиция привела к созданию сильной внепарламентской оппозиции, которую поддерживали студенты: «внепарламентскую оппозицию нужно понимать как единственного представителя общедемократических интересов, который должен быть представлен в парламентских кругах, иметь выражено парламентский характер и быть ликвидирован только юридическим путем» [4, с. 94].

В результате правительство «большой коалиции» перешло к принятию чрезвычайного законодательства, которое предусматривало, прежде всего, использование вооруженных сил внутри страны, в случае возникновения демонстраций или

забастовок, а также дальнейшее ограничение свободы слова, собрания. Начались протесты среди студенчества, художников, профессоров.

Итак, с началом борьбы против чрезвычайных законов, репрессивной реакции государства, «большая коалиция» в глазах общества стала символом конца парламентаризма, который к тому времени хорошо функционировал, и неудачной демократии, которую можно было сломать только внепарламентской оппозицией.

Социалистический союз немецких студентов стал ведущей организацией и основой внепарламентской оппозиции (ВПО), который смог активизировать сам потенциал движения, отрицал существование авторитарной формализации и бюрократизации политических структур. Но ВПО была сосредоточена на борьбе не только против чрезвычайного законодательства, но и против ядерного вооружения [6, S. 149]. Значительная часть молодежи выступила активным участником антиядерного движения в Западной Германии, не желая превращения своего государства на ядерную зону и выступая против оснащения ядерным оружием бундесвера.

Следует отметить, что «Большая коалиция» смогла сформировать правительство только на переходный период. Уже во время подготовки к выборам 1969 г. потенциал сотрудничества обеих правящих партий практически оказался исчерпанным. 5 мая 1969 г. Федеральным президентом ФРГ был избран социал-демократ, министр юстиции Г. Хайнеманн [10, S. 281]. За него проголосовали и либералы, показавшие тем самым готовность к сотрудничеству с социал-демократами. В ФРГ сложилась новая политическая ситуация.

Выборы в бундестаг ФРГ шестого созыва состоялись 28 августа 1969 года. Ни для кого не было секретом, что государственный корабль потерял былую устойчивость. СДПГ приняла на вооружение новейшие технологии предвыборной борьбы и обещала обновление. Получив первые сведения о результатах голосования 28 сентября того же года (42% голосов в СДПГ против 46,1% в христианских демократах), Вилли Брандт праздновал победу. Несмотря на очевидный провал СвДП, которая потеряла более трети избирателей, и противодействие ряда высших функционеров СДПГ, образовалась социал-либеральная коалиция. Правительство Брандта получило 21 октября 1969 г. одобрение бундестага с преимуществом в шесть голосов [5, с. 70].

Немецкая пресса писала о «смене вахты на Рейне» [5, с. 70]. Дело было не только в том, что самая большая и самая старая партия Германии после сорока лет пребывания в тени снова возглавила правительственную коалицию. Речь шла о первой проверке эффективности демократического механизма смены власти, определенного Основным законом ФРГ. Послевоенная эпоха, эра Аденауэра и христианских демократов закончилась. Партийный блок ХДС/ХСС перешел в оппозицию.

Таким образом, деятельность «Большой коалиции» была оценена историками и политологами вполне положительно как во внешней, так и во внутренней политике. За время существования этого правительства стабилизировалась экономика, отменены чрезвычайные законы, поставлены новые акценты в «германском вопросе». С созданием правительства «большой коалиции» начались протесты Социал-демократического союза студентов, возникла внепарламентская оппозиция, целью которой было препятствие принятию чрезвычайных законов. После выборов в бундестаг 1969 г. возникло убеждение, что эра консерватора Аденауэра окончательно завершилась: социал-демократ Брандт стал канцлером, прервалась коалиция социал-демократов и либералов; христианские демократы перешли в оппозицию.

Литература

1. Большая коалиция, большие задачи [Электронный ресурс]. URL: <https://www.deutschland.de/ru/topic/politika/germaniya-evropa/bolshaya-koaliciya-bolshie-zadachi> (дата обращения: 28.02.2014).
2. Древалъ Ю. Формування та функціонування парламентської більшості (досвід європейських країн) // Науковий вісник «Демократичне врядування». – 2009. – Вип. 3. [Электронный ресурс]. URL: <http://vivacademy.com/visnik3/fail/+Dreval.pdf> (дата обращения: 28.02.2014).
3. Ежов В. Д. Курт-Георг Кизингер: опыт создания «большой коалиции» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aport.ru/> (дата обращения: 28.02.2014).
4. Леванский С. А. ФРГ: проблемы развития страны в идеологии и практике ведущих политических партий // Социал-демократический и буржуазный реформизм. – М.: Мысль, 1980. – С.89-101.
5. Харченко И. И. Истоки зарождения новой восточной политики в ФРГ // Международные отношения и проблемы государственного строительства в странах Европы и Америки: Межвуз. сб. науч. тр. / Под ред. Давлетова А. Р. – Бердянск-Запорожье, 1996. – С.68-71.
6. Die Außerparlamentarische Opposition in Quellen und Dokumenten (1960-1970). – Köln: Pahl-Rugenstein, 1989. – 253 S.
7. Gassert Ph. Kurt Georg Kiesinger 1904-1988. Kanzler zwischen den Zeiten. – DVA, München, 2006. – 207 S.
8. Schmöckel R., Kaiser B. Die vergessene Regierung. Die große Koalition 1966-1969 und ihre langfristigen Wirkungen. 2. unveränderte Auflage. – Bouvier Verlag, Bonn, 2005. – 242 S.
9. Rundel O. Kurt Georg Kiesinger. Sein Leben und sein politisches Wirken. – Kohlhammer, Stuttgart 2006. – 236 S.
10. Schneider A.-H. Die Kunst des Kompromisses: Helmut Schmidt und die große Koalition 1966-1969. – München: Schöningh, 1999. – 307 S.
11. Zeit der großen Koalition 1966-1969 [Электронный ресурс]. URL: <http://home.arcor.de/kmwojtpb/geschichte/Handout.pdf> (дата обращения: 28.02.2014).

КУЛЬТУРОЛОГИЯ / CULTURE STUDIES

Киричѣк П.Н.

Профессор, доктор социологических наук, Российская академия, народного хозяйства и государственной службы при Президенте, Российской Федерации

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются социокультурные основы государственного управления в современных условиях, связанные со статусно-ролевыми особенностями креативной деятельности человека в трёх основных сферах его повседневного бытия – политике, экономике, культуре; показывается ключевое значение социально-культурных механизмов управления для прогрессивного развития модернизирующегося общества.

Ключевые слова: культура, государственное управление, социальная культура, культурная политика.

Kirichek P.N.

Professor, Doctor of Science (Sociology), The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

SOCIOCULTURAL BASICS OF PUBLIC ADMINISTRATION

Abstract

The article covers sociocultural basics of public administration in the modern conditions, connected with status and role features of creative activity of an individual in three main spheres of his daily life: policy, economy, and culture; the key value of socially-cultural mechanisms of management for progressive development of modernizing society is shown.

Keywords: culture, public administration, social culture, cultural policy.

Ещё в древности люди говорили о том, что человек двуедин: у него есть не только тело, которое он может потрогать, но и душа, которую он может почувствовать. Да и во всём обществе, диалектически сложившемся в итоге совместного тысячелетнего бытия людей, тоже наличествуют два начала – материальное и духовное, разве что возведённые в «знную» (велико множественную) степень и обретающие новое плюралистическое качество. В образном переложении: «тело» общества составляет экономика, дающая человеку кров, пищу, одежду, обувь, орудия труда и предметы быта, а душой общества выступает культура, определяющая его жизненную многомерность и цивилизованность.

В постулатах религии, которая в связке с культурой на протяжении тысячелетий образует что-то подобное феномену сиамских близнецов (по Н.А. Бердяеву, «культура религиозна по своему происхождению и религиозна по своему заданию» [1, 710]), тело является бrenным, а душа – бессмертной. Отсюда перекидывается мостик к цивилизационной витальности человека в прошлом, настоящем и будущем – переходящей у материального и вечной у духовного начал. Неслучайно археологи, в первую очередь, по культурным останкам, найденным при раскопках, реанимируют облик давно ушедших цивилизаций. Как заметил по сходному поводу Э. Эррио, культура – это то, что остаётся, когда всё остальное забыто...

Правда, есть ещё одна ключевая сфера бытия человека, в равной степени и телесная, и душевная, которая обретается как внутри, так и вне сфер экономики и культуры, воздействуя на них и, в свою очередь, испытывая их обратное воздействие. Это – политика как квинтэссенция экономического и культурного начал в жизни людей, которая сама «занимается» ими, если они не хотят заниматься ею. Выходит, каждый человек на земле, независимо от национальности, социального происхождения и своего общественного положения, во веки веков жил, живёт и будет жить в трёх ипостасях, или сферах, – в экономике, политике, культуре.

Согласно известной поговорке, это те самые три сосны, в которых человек обречён заблудиться на всю оставшуюся жизнь – от пелёнки до савана. И только в этой сферной (по терминологии Г. Гегеля) триаде человек может удачно идентифицироваться и успешно реализоваться как гармоническая личность, добившись исполнения своих желаний и удовлетворения собственных потребностей. Иного, как говорится, не дано, так как недооценка и, тем более, пренебрежение со стороны человека хотя бы одной сферой бытия грозит ему риском одномерного и даже неполноценного развития.

Если политика помогает человеку решать вселенскую проблему организации и самоорганизации своей жизни, а экономика – аналогичную по масштабам проблему собственного обеспечения и самообеспечения, то культура способствует решению проблемы идентификации и самоидентификации человека. В конце XX – начале XXI веков культура становится (в комбинации с экономикой и политикой) локомотивом развития человеческой цивилизации, всё более нуждающейся в интенсивной культурной (качественной) обработке реалий повседневной действительности. Культура превращается в стержень человеческого бытия и сознания в индивидуальном, групповом, общественном измерении. И она требует от современной науки значительной активизации в изучении динамики и статистики мировых культурных процессов. Как точно заметил К. Леви-Строс, «21-й век будет веком гуманитарных наук – или его не будет вообще» [2, 157].

Главное родовое свойство культуры, что выделяет её из окружающего людей мира, заключается в искусственном характере её происхождения. Культура не даётся обитателям планеты в качестве небесного дара, как воздух, земля, вода, лес, горы, трава. Каким бы восхитительно красивым не был природный ландшафт (например, Жигули на Волге), но если к нему не прикасалась рука человека, то он не может относиться к продуктам культуры. Вся культура рукотворна: она создаётся целенаправленным трудом самого человека, активно взаимодействующего с природой и социальной средой. Любой, даже самый простой, продукт культуры является результатом сложного жизненного процесса, в котором по определению М.С. Кагана, «системообразующей силой является деятельность человека – существа одновременно природного и социального, творящего культуру и творимого ею» [3, 168].

И в этом смысле человек, хотя и слитен, но двуедин: природа для него – полученная извне данность существования, а культура – созревшая внутри потребность совершенствования. Можно сказать и более категорично: человек существует на земле, в первую очередь, для «производства» культуры (в широком смысле), без чего его насущное бытие в целом теряет глубинный смысл. Культуру неслучайно называют второй, или рукотворной, природой, столь же важной и даже незаменимой для бытия и сознания людей, как и её первый аналог. На этот счёт поэтично выразился Ф.И. Тютчев: «Два мира есть у человека: один, который нас творил, другой, который мы от века творим по мере наших сил».

Однако здесь возникает естественный вопрос: а всё ли, сотворённое человеком (предмет, действие, поступок и др.), можно отметить маркером культуры? Как быть, например, с уличной дракой, квартирной кражей, клеветническим наветом или, берите выше, сбросом на Хиросиму атомной бомбы? Ведь всё перечисленное также сотворилось руками, разумом и чувствами человека. Ответ на заданный вопрос: водораздел между культурным и некультурным началами пролегает по триаде «истина, добро, красота», как завещали нам античные мудрецы. Любой рукотворный продукт или поступок человека повернется на его принадлежность к сфере культуры тремя этими критериями. Если означенные продукт или поступок не выдерживают проверки даже по одному критерию (к примеру, есть истинное и красивое, но нет доброго), говорить об их культурной специфике не приходится.

На основании сказанного можно сформулировать определение культуры как глобального явления с масштабными последствиями: это – процесс и результат творческой (креативной) деятельности человека как включённой в общность личности по всестороннему преобразованию природы, собственной личности и окружающей его социальной среды. В качестве общественного феномена культура обладает тремя метахарактеристиками – динамикой, статикой, диффузией, которые составляют её «тело» в процессуально-результатном измерении. Изначальной единицей культуры, или её монадой, является артефакт, под которым подразумевается любой предмет или явление искусственного, а не природного, происхождения: например, материальный продукт, социальная структура, поведенческий акт, информационное сообщение, оценочное суждение.

Несмотря на множество научных определений культуры (их сейчас насчитывается несколько сотен), следует установить два основных подхода к её пониманию, гармонично дополняющих друг друга:

а) сферный (узкий, или локальный) подход, который трактует культуру в ограниченном смысле – как одну из трёх главных сфер бытия человека: в экономике человек обеспечивает себя материально – добывает хлеб насущный, пищу, одежду, обувь, жильё; в политике обеспечивает себя социально – получает гражданские права и отправляет аналогичные обязанности; в сфере культуры он обеспечивает себя духовно – заполняет свой досуг активным творчеством (поёт, сочиняет, рисует, музицирует, путешествует, конструирует, занимается самообразованием) и пассивным сотворчеством (ходит на концерты, выставки, спектакли, дома слушает музыку, читает художественную литературу и т.д.);

б) универсальный (широкий, или системный) подход, который трактует культуру в неограниченном смысле – как всеобщее определяющее качество повседневной жизни человека и в экономике, и в политике, и в самой культуре. Вездесущность культуры как ведущего качества бытия и сознания задаёт аксиологический (ценностный) императив всем сферам жизнедеятельности общества. К примеру, в той же политике непрерывно растёт спрос на культуру управления, в экономике – на культуру производства, а в культуре (простите за дублиаж терминов!) – на культуру слова, кадра, мелодии, рисунка и др.

В любом акте общественного бытия существует возможность воспроизводства продуктов материальной и духовной культуры для самосохранения и развития человека, который испытывает постоянную потребность в соитии с первой (естественной) и второй (рукотворной) природой. В сущности, культура хранит, транслирует и генерирует программы человеческой деятельности,

поведения и общения, которые, по В.С. Стёпину, «в жизни общества играют примерно ту же роль, что и наследственная информация (ДНК, РНК) в клетке или сложном организме» [4, 527].

Теперь – о двух замечательных свойствах культуры, которые можно обозначить как основные её эффекты.

Эффект первый (всеобщей кумулятивности): он связывается с «всеполаганием – всепрониканием» культуры, ведь она «преследует» людей (в хорошем смысле), как тень фигуру человека в солнечный день, в каком бы пространстве и времени он ни находился. На самом деле, универсальность культуры как «второй природы» выдаёт её наличие и влияние во всех сферах жизни людей – материальных и духовных и в различных формах – диалектических (процессуальных) и метафизических (концептуальных). Когда на наших глазах происходит что-то нам не нравящееся, мы говорим осуждающе: «Фи, культура!». А если – наоборот, то – одобрительно: «О, культура!».

Со временем это непреложное свойство культуры по мере социального прогресса непрерывно обновляющегося людского сообщества, всё заметнее переходит из пассивного в активное состояние. Превращаясь из желательного (возможного) продукта человеческой цивилизации в обязательный (необходимый), культура берёт на себя роль эффективного механизма социальной регуляции, не допускающего или предупреждающего реальные или возможные сбои в различных сферах жизнедеятельности общества.

Эффект второй (непрерывной востребованности): он связывается с генетическим в повседневной – экономической, политической, культурной – жизни людей недобором культуры, которой никогда не бывает в избытке ни в политике, ни в экономике, ни в культуре. Если вернуться к этой первоначальной триаде человеческого бытия, то следует сказать, что в политике может случиться перебор количества. Это когда в активных её формах, по данным социологов, участвует более 5 процентов населения страны (или региона), как это произошло в Советском Союзе в годы перестройки, – с последующим порушением границ, падением производства, расслоением населения, девальвацией труда, опущением морали, деградацией ценностей.

Перебор количества может происходить в экономике, которую в таком случае называют слишком разогретой или даже перегретой, когда она достигает, по данным экономистов, ежегодного прироста объёмов производства в интервале между 10-15 процентами в течение продолжительного периода. Этот перебор выражается в стойком перепроизводстве «вещей», не переходящих в разряд обменно-распределительных товаров из-за низкого спроса и потребления со стороны населения страны, – с последующим экономическим кризисом, связанным со снижением жизненного уровня людей, а нередко и с ростом безработицы и нищеты среди населения.

И, наконец, культура – этому феномену перебор количества никогда не грозит. В принципе, потребность в культуре всегда превышает данность, которая достигается людским сообществом в результате духовно-практической деятельности в каждый конкретно-исторический период. При этом осознание необходимости дальнейших изменений в обществе, по мнению В.К. Егорова, да «и сами изменения происходят не по диаде «сознание – поведение, а по триаде Л.С. Выготского «сознание – культура – поведение» [5, 31]. При этом метафизичность культурного результата с пространственно-временной неизбежностью преодолевается диалектичностью культурного процесса.

Если культура – это всеобщее определяющее качество жизни общества, то качество как основная характеристика его развития не имеет предела совершенствования. Едва прежняя потребность успевает осуществиться в данности, как возникает новая потребность, которая нуждается в другой форме данности. И так без конца: в пище – от сырого мяса к жареному бифштексу, в жилище – от пещеры к дворцу, в быту – от лучины к электричеству, в оружии – от лука к пушке, в грамоте – от папируса к компьютеру, в творчестве – от «наскалья» к мольберту, от завывания к пению, от бормотания к стихосложению и т.д. Очень похоже на горизонт, который виден, но недостижим...

В социальном ракурсе культура представляется, по Б.С. Ерасову, в виде «процесса и продукта духовного производства как системы по созданию, хранению, распространению и освоению духовных ценностей, норм, знаний, представлений, значений и символов» [6, 79]. При этом социальность культуры как неотъемлемого от общества и участвующего в его эволюции феномена проявляется, в первую очередь, в повседневном отправлении своих главных функций (их – шесть), а именно: культурации, аккумуляции, интеграции, адаптации, регуляции, ретрансляции.

Во-первых, функция культурации повседневной жизни человека, его бытия и сознания, что означает облагораживающее воздействие на факты, события, явления, тенденции социальной действительности (насыщение их консистенциями истины, добра, красоты). Во-вторых, функция аккумуляции в народе (элите и массе) духовно-позитивной силы и активно-созидательной энергии (на основе общего дела и общего блага), формирующей человеческую цивилизацию на каждом этапе её развития. В-третьих, функция интеграции (объединения) индивидов, групп, слоёв, классов людского сообщества на почве общенациональной идеи («идеи-правительницы» – термин Н.С. Трубецкого). В-четвёртых, функция адаптации, или первичной и вторичной социализации индивидов, групп, слоёв, классов, общества в целом в связи с всепроникающей способностью культуры утверждать цивилизационные ценности и идеалы в каждом человеке.

В-пятых, функция регуляции, или поддержания общественной жизни в заданном цивилизацией режиме с расширенным воспроизводством общечеловеческих ценностей, правовых норм, моральных правил, художественных образцов (на основе первичного «народного жизненного чувства» – термин С.Л. Франка). В-шестых, функция ретрансляции, или трансфера из поколения в поколение социально-культурного опыта, накопленного и апробированного людьми за тысячи лет в виде различных ассоциированных форм бытия человека (в духе российской «почвенности» – термин Ф.М. Достоевского): специализированных структур и институтов, кристаллизованных самой жизнью, передаваемых от одних людей другим в готовом виде, корректируемых с учётом современных политических, экономических, культурных условий.

В идеале все функции культуры должны учитываться при разработке стратегии и тактики государственного управления и закладываться в его формы и методы как обязательное условие успешности последующей реализации приоритетных целей и задач общественного развития. Иного не дано – в связи с комплексным по социальной природе характером государственного управления, которое само также является разновидностью культуры, или процессом и результатом творческой деятельности группы людей (представителей элиты).

В проекции на формат государственного управления сущность культуры сохраняет свою социально-природную двойственность.

1. С одной стороны, в качестве универсального определяющего качества жизни культура является своеобразным субъектом для государственного управления – она должна задавать этому объекту высокие текущие и конечные параметры (европейские стандарты) деятельности государства во всех сферах жизнедеятельности общества:

а) в экономике – равные для всех граждан возможности выгодной для себя деятельности в рамках производственных отношений (по векторам собственности, обмена, распределения с прогрессивной формой налога на прибыль) и получения адекватной вложенному труду доли валового внутреннего продукта на душу населения;

б) в политике – равные для всех граждан возможности пользования собственными правами и отправления своих обязанностей с осуществлением на практике принципов гласности и контроля за действиями органов законодательной, исполнительной, судебной власти на основе внедрения апробированных в мире форм демократии и с учётом национальных традиций общественной жизни;

в) в культуре – благоприятные условия для кристаллизации ментальных российских ценностей: евразийской ориентации, общности, высокой нравственности, взаимопомощи, защищенности, традиционной связанности с мировой культурой.

Вопрос – принципиальный: речь идет о повседневном воспроизводстве главного духовно-практического продукта творческой (креативной) человеческой деятельности, а именно: социальной культуры, которая определяется в качестве свода юридически установленных, нравственно обусловленных, психологически укорененных норм и правил общения и поведения человека среди подобных ему людей во всех сферах повседневной их жизнедеятельности (труд, быт, досуг, учёба, семья, общественная занятость и др.).

2. С другой стороны, в качестве одной из ведущих, наряду с экономикой и политикой, сфер человеческого бытия культура выступает своеобразным объектом для государственного управления, самой трудно поддающейся для воздействия со стороны органов власти отраслью социального воспроизводства, где субъект в их лице должен обеспечить равные для всех граждан возможности получения высококачественных услуг духовно-практического свойства (книжных, кинематографических, театральных, концертных, музейных и др.).

Вся многообразная деятельность органов власти в этой сфере бытия человека, связанной в основном с эмоциональным и интеллектуальным наполнением его свободного времени (досуга) именуется культурной политикой, для которой особую идеологическую и технологическую значимость представляет регулятивная функция культуры. Это – естественно: социальное явление регуляции ближе стоит к аналогичному явлению управления, чем явления культуры, аккумуляции, интеграции, адаптации, ретрансляции, хотя и их элементы также присутствуют в динамике этого процесса и в статике его результата. В этом случае культурную политику следует понимать как систему целей, задач, направлений, средств, результатов процесса реализации потребностей общества и интересов государства в духовной сфере жизнедеятельности социума.

Литература

1. Бердяев, Н.А. Философия неравенства / Н.А. Бердяев. Судьба России: Сочинения. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс; Харьков: Изд-во Фолио, 1999. – 736 с.
2. Леви-Стросс, К. Путь масок / К. Леви-Стросс. – М.: Республика, 2000. – 399 с.
3. Каган, М.С. Системный подход и гуманитарное знание / М.С. Каган. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1991. – 384 с.
4. Стёпин, В.С. Культура / В.С. Стёпин / Новейший философский словарь. – Мн.: Книжный двор, 2003. – 1280 с.
5. Егоров, В.К. Философия русской культуры / В.К. Егоров. – М.: Изд-во РАГС, 2006. – 552 с.
6. Ерасов, Б.С. Социальная культурология / Б.С. Ерасов. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 591 с.

НАУКИ О ЗЕМЛЕ / SCIENCES ABOUT THE EARTH

Амиров А. М.

Аспирант, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СКОРОСТИ ЗАКАЧКИ КИСЛОТНОГО СОСТАВА ДЛЯ ОБРАЗОВАНИЯ ВЫСОКОПРОНИЦАЕМОГО КАНАЛА В КЕРНЕ

Аннотация

В ходе проведения лабораторных исследований на образцах керна выявлена оптимальная линейная скорость закачки кислотного состава. Для каждого состава она разная, но в среднем составляет $12,5 \cdot 10^{-5}$ м/с. Знание оптимальной скорости позволит более эффективно проводить кислотные обработки на скважинах.

Ключевые слова: керн, кислотный состав, высокопроницаемый канал.

Amirov A. M.

Postgraduate student, Perm National Research Polytechnic University

DETERMINATION OF THE OPTIMAL RATE OF INJECTION ACID COMPOSITION FOR EMERGENCE OF THE CHANNEL WITH HIGH PERMEABILITY OF THE CORE SAMPLES

Abstract

In laboratory studies on the core samples, optimal linear rate of injection acid composition. For each of acid composition is different, but the average is $12.5 \cdot 10^{-5}$ m/s. The knowledge optimal rate of injection will more effectively implement the acid treatment in wells.

Keywords: core sample, acid composition, channel with high permeability.

ВВЕДЕНИЕ

Вновь вводимые в эксплуатацию месторождения всё чаще представлены низкопроницаемыми, малопродуктивными коллекторами с трудноизвлекаемыми запасами. Приток жидкости к скважинам в таких коллекторах зачастую очень мал, несмотря на большие депрессии на пласт.

На месторождениях, уже находящихся в эксплуатации, в результате движения жидкости к забоям и проведения подземных ремонтов скважин, эксплуатирующих пласт, происходит значительное ухудшение коллекторских свойств призабойной зоны пласта (ПЗП), увеличение скин-фактора. Это приводит к снижению дебитов скважин, уменьшению зоны дренирования и, как следствие, «потере» части извлекаемых запасов в застойных участках пласта.

Для обеспечения лучшей гидродинамической связи пласта со скважиной, восстановления проницаемости ПЗП и снижения скин-фактора применяются различные методы интенсификации добычи. В настоящее время большое распространение получили обработки скважин различными кислотными композициями. Сущность данного метода заключается в способности некоторых кислот растворять горную породу. Такой вид обработок позволяет искусственно улучшить проницаемость пород призабойной зоны путем увеличения числа и размера дренажных каналов.

Для интенсификации добычи нефти в карбонатных коллекторах применяются обработки кислотными составами на основе соляной кислоты (HCl), известные с 1895 года [1]. Несмотря на многолетний опыт и большой объем проведенных работ значительная часть обработок не дает положительных результатов. Успешность проведения кислотных обработок на многих месторождениях не превышает 30% [2]. Это связано с отсутствием должного интереса к детальному исследованию процесса кислотной обработки пласта, что объясняется низкой себестоимостью данной технологии.

ЛАБОРАТОРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ НА КЕРНЕ

При выполнении научно-исследовательской работы по оценке эффективности применения кислотных составов для обработки ПЗП в добывающих скважинах были проведены лабораторные тесты на реальных образцах карбонатного керна продуктивных отложений месторождений ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ». Тестировались 6 кислотных составов:

- 12 % - ный водный раствор соляной кислоты (HCl) с замедлителем соляной кислоты «ЗСК - 1» концентрацией 9 %;
- 12 % - ный водный раствор HCl с замедлителем соляной кислоты «ЗСК - 1» концентрацией 15 %;
- 12 % - ный водный раствор HCl с лимонной кислотой и ОП-10;
- многофункциональный кислотный состав (МКС);
- «ДН - 9010 марка А»;
- «Флаксокор 210 марка О».

Моделирование кислотных обработок карбонатных коллекторов нефтяного месторождения проводилось при всестороннем давлении обжигания образца керна равном 180 атм., пластовом давлении - 130 атм. и пластовой температуре 25 °С. Лабораторные тесты включали следующие этапы:

1. Определение геометрических размеров образцов керна.
2. Сушка образцов керна.
3. Определение абсолютной газопроницаемости ($K_{прг}$) сухих образцов керна в направлении «пласт-скважина».
4. Насыщение образцов керна моделью пластовой воды.
5. Определение пористости методом жидкостенасыщения.
6. Создание остаточной водонасыщенности образцов керна в групповом капилляриметре В32-32.
7. Насыщение образцов керна керосином.
8. Проведение исследований на фильтрационной установке «AFS-300» по воздействию кислотных составов на образцы керна:

- установка образца керна в кернадержатель, создание пластового и горного давлений;
- фильтрация нефти в направлении «пласт-скважина» (имитация нефтяной скважины), определение проницаемости по нефти ($K_{н1}$);
- закачка кислотного состава в направлении «скважина-пласт» до прорыва или появления кислоты на выходе;
- фиксация максимального давления и количества закачанной кислоты;
- определение проницаемости по нефти ($K_{н2}$) в направлении «пласт-скважина».
- 9. Расчет коэффициента ($K_{н2}/K_{н1}$) восстановления (изменения) проницаемости.

Оценка эффективности кислотных составов определялась по коэффициенту восстановления проницаемости, затраченному количеству составов и максимальному давлению закачки их в керн [3].

Всего было выполнено 24 исследования - каждый состав тестировался на 4 образцах керна. Результаты испытаний приведены в сводной таблице.

При обработке полученных результатов была выявлена тенденция к зависимости объема кислотного состава, необходимого для образования сквозного высокопроницаемого канала, от линейной скорости его закачки в керн. Для подтверждения выявленной тенденции были проведены 20 дополнительных тестов по закачке в керны кислотных составов при разных скоростях (таблица).

Результаты фильтрационных экспериментов на керне

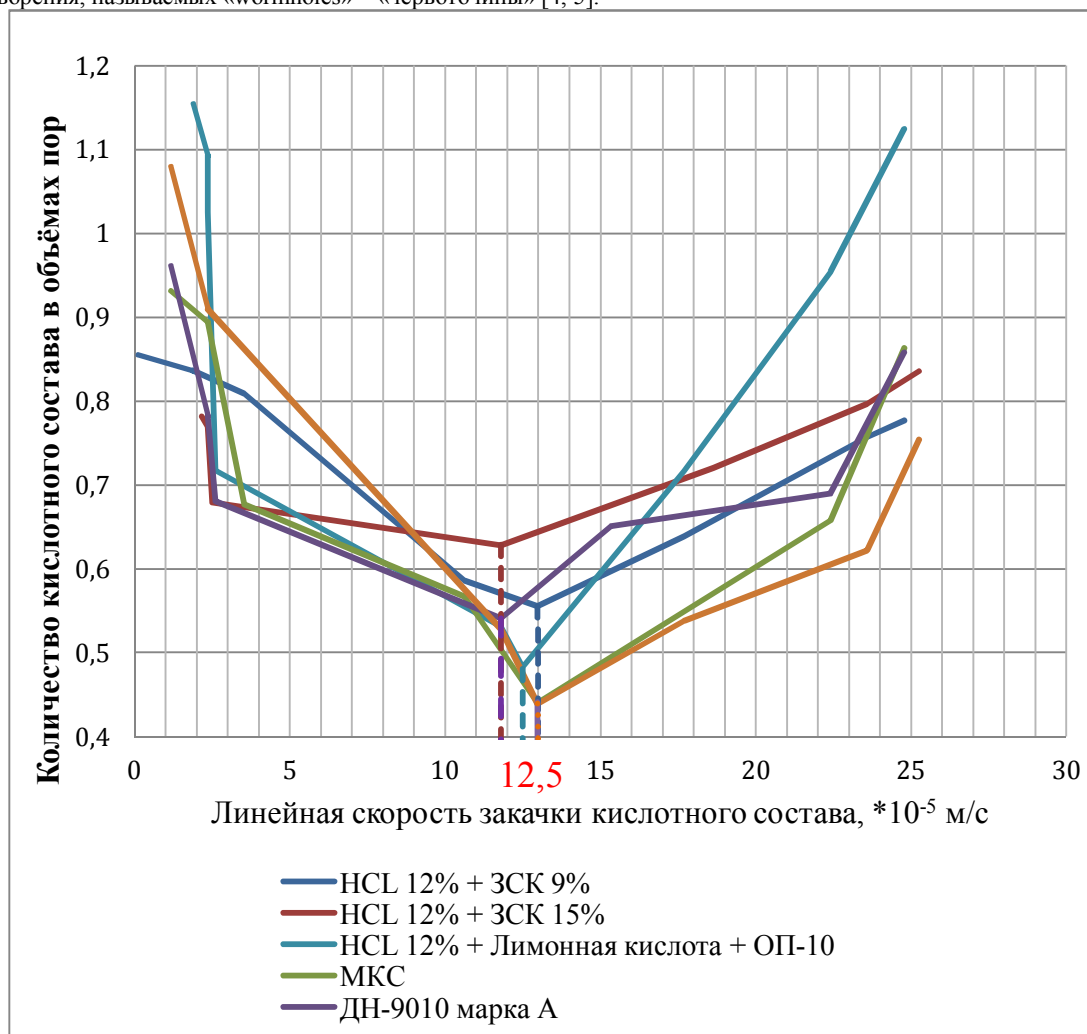
Кислотный состав	$K_{прг}$, * 10^{-3} мкм ²	$K_{ов}$, %	V , * 10^{-5} м/с	Количество кислотного состава в объемах пор	Давление закачки кислотного состава, атм	$K_{н2}/$ $K_{н1}$
HCL 12% + ЗСК 9%	7,59	44,52	1,2	0,85	3,07	763,3
	4,96	53,78	1,9	0,84	18,30	116,3
	14,79	42,60	3,5	0,81	8,60	23,2
	3,72	47,45	10,6	0,59	14,40	113,5
	13,89	43,96	13,0	0,56	12,00	24,7
	19,52	41,68	17,7	0,64	8,20	359,5
	4,41	57,01	23,6	0,76	15,50	129,8
	14,05	42,40	24,8	0,78	6,60	213,8
HCL 12% + ЗСК 15%	29,19	32,76	2,2	0,78	7,60	10,8
	3,72	60,84	2,4	0,77	12,10	122,5
	12,55	27,43	2,5	0,68	5,50	2,8
	3,68	41,66	11,8	0,63	9,70	116,3
	30,19	35,33	18,6	0,72	6,20	31,9
	3,70	44,44	23,6	0,80	28,10	246,6
	12,04	46,88	25,2	0,84	13,90	65,5
HCL 12% + Лимонная кислота + ОП-10	36,83	23,27	1,9	1,15	4,00	2,0
	8,41	50,20	2,4	1,02	2,46	1,0
	7,09	53,51	2,4	0,72	10,80	688,3
	2,89	62,16	2,6	0,53	30,80	83,0
	6,86	63,65	11,8	0,48	15,10	61,3
	30,01	28,58	12,5	0,72	7,40	1,7
	3,15	51,06	17,7	0,95	34,00	234,6
	2,25	46,63	22,4	1,12	15,70	161,4
МКС	8,22	65,37	24,8	0,93	4,73	61,6
	3,60	58,16	1,2	0,89	20,00	328,2
	13,79	65,32	2,4	0,68	7,30	157,9
	3,23	39,17	3,5	0,57	15,80	73,6
	10,36	17,29	10,6	0,44	12,30	5,6
	3,55	45,59	13,0	0,66	57,10	357,7
	13,58	41,57	22,4	0,86	16,60	4,2

Продолжение таблицы

Кислотный состав	$K_{\text{прг}_2} \cdot 10^{-3}$ мкм ²	$K_{\text{ов}},$ %	$V,$ $\cdot 10^{-5}$ м/с	Количество кислотного состава в объёмах пор	Давление закачки кислотного состава, атм.	$K_{\text{н2}}/$ $K_{\text{н1}}$
ДН-9010 марка А	2,64	55,87	1,2	0,96	15,70	138,0
	8,29	44,55	2,4	0,78	1,27	103,6
	9,87	23,30	2,6	0,68	9,70	12,7
	1,82	56,76	11,8	0,54	38,70	346,7
	6,33	40,55	15,3	0,65	11,90	12,1
	2,40	51,23	22,4	0,69	31,20	264,9
	8,80	30,05	24,8	0,86	9,70	10,0
Флаксокор 210 марка О	23,18	30,74	1,2	1,08	1,90	0,8
	1,86	72,34	2,4	0,91	32,60	1341,7
	1,24	68,53	11,8	0,53	26,90	804,0
	5,63	41,90	13,0	0,44	17,60	12,1
	25,55	29,64	17,7	0,54	9,60	60,2
	2,33	70,06	23,6	0,62	37,90	1451,3
	5,66	55,94	25,2	0,75	33,00	3829,8

Все тесты подтвердили изначально выявленную тенденцию – с увеличением скорости закачки сначала происходит уменьшение до минимума объема кислотного состава, необходимого для «прорыва», т.е. образования высокопроницаемого канала, с дальнейшим его увеличением. Все 6 кислотных составов имеют примерно одинаковую оптимальную линейную скорость закачки, находящуюся в диапазоне $(11,5 - 13,0) \cdot 10^{-5}$ м/с при среднем значении $12,5 \cdot 10^{-5}$ м/с (рисунок).

Полученные данные подтверждаются результатами исследований зарубежных ученых, утверждающих, что для любого имеющегося набора пластовых условий существует критическая скорость закачки кислоты. Если скорость закачки ниже критической, то происходит компактное растворение поверхности породы, если же больше, то наблюдается образование канала (каналов) растворения, называемых «wormholes» – «червоточины» [4, 5].



Зависимости количества кислотного состава, необходимого для образования высокопроницаемого канала, от скорости его закачки в керн.

ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Знание оптимальной линейной скорости закачки позволяет рассчитать наилучшую скорость закачки кислотного состава в скважину для получения максимального эффекта – создания высокопроницаемых каналов при минимальном количестве кислотного состава.

Для этого линейная скорость (V) пересчитывается в объемную (Q) через площадь (F) поверхности ПЗП, которую необходимо обработать кислотным составом:

$$Q = V \cdot F.$$

ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Актуальность данной темы требует продолжения исследований, которые должны включать нахождение зависимостей оптимальной скорости закачки кислотных составов от проницаемости и пористости, количества в породе известняков и доломитов, скорости поверхностной реакции кислотного состава с породой и времени нейтрализации кислотного состава.

ВЫВОДЫ

На основе проведенных лабораторных тестов на керне подтверждено наличие оптимальной скорости закачки кислотного состава для обработки призабойной зоны пласта.

Для каждого кислотного состава имеется своя оптимальная скорость закачки. Для месторождений Пермского края она составляет в среднем $12,5 \cdot 10^{-5}$ м/с.

Определенные в ходе тестов на керне оптимальные скорости закачки позволят в дальнейшем пересчитать их для условий закачки в скважину.

Литература

1. В. Н. Глущенко, М. А. Силин. Нефтепромысловая химия: Изд. в 5-ти томах. - Т.4. Кислотная обработка скважин. - М.: Интерконтакт Наука, 2010. - 703 с.
2. Сучков Б. М. Добыча нефти из карбонатных коллекторов. Ижевск: НИЦ РХД, 2005. - 688 с.
3. Хижняк Г. П., Пономарёва И. Н., Глущенко В. Н. и др. Фильтрационные исследования новых кислотных составов для обработки карбонатных коллекторов // Нефтяное хозяйство. 2013. – Вып. № 1082. – С. 116-119.
4. Fredd C.N. Advances in understanding and predicting wormhole formation // Appendix in Economides M.J., Nolte K.G. Reservoir Stimulation. N.Y.: Wiley, 2000. Ch.16. A 16-1.
5. Fredd C.N., Fogler H.S. Optimum conditions for wormhole formation in carbonate porous media: Influence of transport and reaction // SPE Journal. 1999. V. 4. № 3. P. 196-205.

Гладких Е.А.

Инженер-исследователь, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ИССЛЕДОВАНИЯ БУРОВЫХ РАСТВОРОВ НА КЕРНЕ

Аннотация

Приведен способ модернизации фильтрационной установки, обеспечивающий фильтрацию бурового раствора касательно к торцу керна. Изложены результаты исследований очищающих составов на составных моделях пласта.

Ключевые слова: гидравлическая схема, буровой раствор, составная модель пласта, коэффициент восстановления проницаемости.

Gladkikh E.A.

Engineer-researcher, Perm National Research Polytechnic University

RESEARCH DRILLING FLUIDS IN THE CORE

Abstract

Modernization of installation for research of core sample. Which allows filtering of the drilling fluid along the end of the core sample. Results of researches of compositions for purification of the layer on the models of the core samples at the same time are given.

Keywords: hydraulic scheme, drilling fluid, composite model of layer, recovery coefficient of permeability.

ВВЕДЕНИЕ

Углеводороды (нефть, газ) залегают на значительных глубинах. В процессе бурения скважин применяется буровой раствор (БР), который выполняет сразу несколько функций: вынос на поверхность разбуренной горной породы, удержание ее во взвешенном состоянии при прекращении циркуляции, охлаждение долота, размывание породы в точке контакта долота с породой, образование фильтрационной корки, создание гидростатического давления при вскрытии пластов с высокими давлениями и др.

Бурение и вскрытие продуктивных пластов сопряжено с риском газонефтеводопроявления. Поэтому из соображений безопасности абсолютное большинство скважин бурится на репрессии (когда давление в скважине выше пластового). В этом случае часть бурового раствора или его фильтрат проникают в пласт, взаимодействуют с пластовыми флюидами, горной породой, что приводит к снижению проницаемости призабойной зоны пласта (ПЗП). Глубина «засорения» (проникновения фильтрата) может быть значительной, зависит от характеристик бурового раствора и особенностей пород-коллекторов, слагающих продуктивный пласт. В свою очередь радиус ухудшенной околоскважинной зоны определяет выбор технологии вторичного вскрытия пласта и очистки ПЗП - чем больше радиус, тем дороже технология.

Оперируя свойствами бурового раствора можно уменьшить его негативное действие на фильтрационные характеристики ПЗП. Сегодня существует множество буровых растворов, различных добавок и присадок, придающих им различные свойства. Оптимальная рецептура бурового раствора выбирается на основе данных об объекте разработки и подтверждается результатами лабораторных исследований на керне [1].

Чтобы понять, как поведет себя БР на промысле, необходимо в лаборатории смоделировать скважинные условия (давление, температуру, обеспечить фильтрацию БР касательно к торцу образца керна). Это можно сделать при помощи специализированного научного оборудования, которое встречается довольно редко, потому как испытания буровых растворов на керне носят единичный характер.

Авторами была разработана и применена гидравлическая схема, которая позволяет на базе имеющейся установки для исследования керна (АФС-300, УИК, УИПК) проводить испытания буровых растворов, жидкостей глушения скважин, очищающих составов (в т.ч. кислотных).

ОПИСАНИЕ РАЗРАБОТКИ

Технологическая жидкость (в нашем случае вода) забирается из емкости 1 и по трубопроводу подается насосом высокого давления 2 через тройник 3 и трехходовой кран 4 в поршневую емкость 5 изначально наполненную буровым раствором (рис. 1).

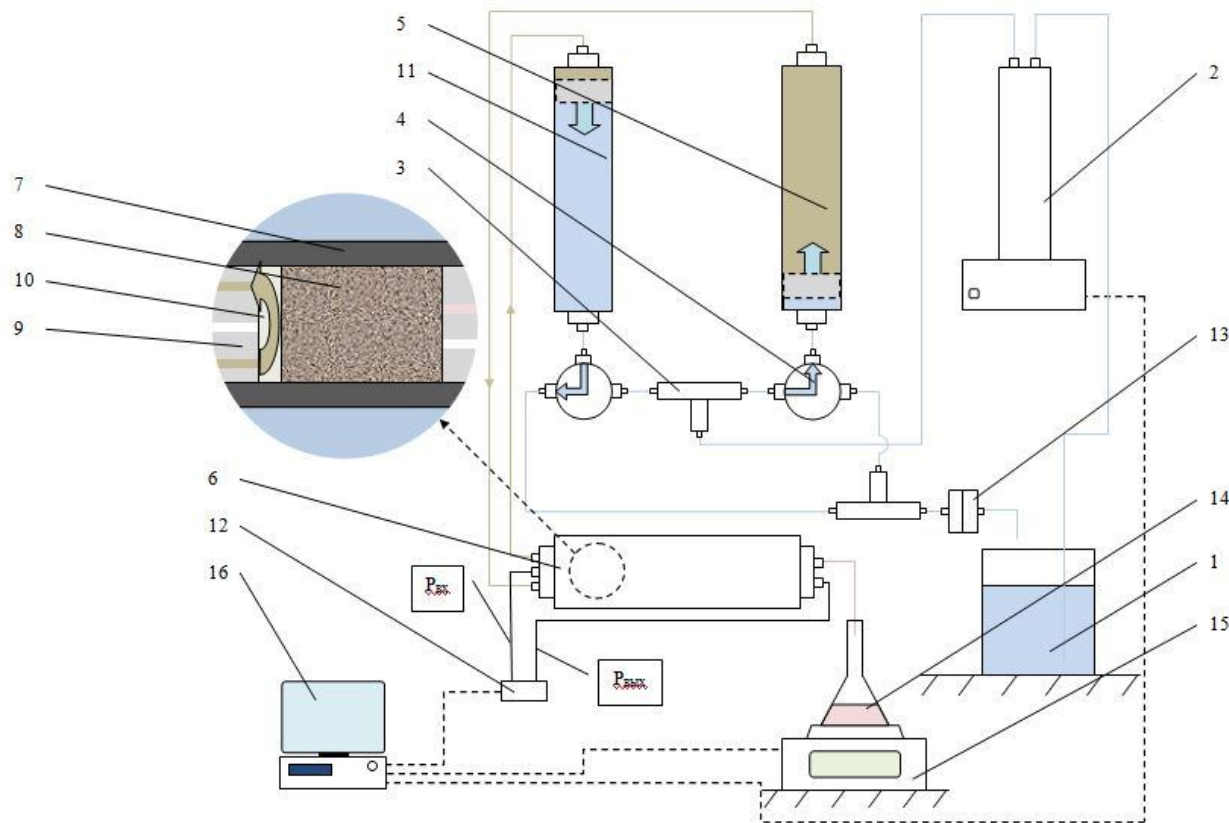


Рис. 1 - Принципиальная гидравлическая схема

Поршень под действием давления воды движется вверх, выдавливая буровой раствор, который по трубкам попадает в кернодержатель 6, где в резиновой манжете 7 между толкателями помещен образец горной породы 8. Между толкателем 9 и образцом установлено кольцо 10, создающее пустотное пространство. Буровой раствор фильтруется вдоль торца образца керна (показано стрелкой) обратно в толкатель и по линии попадает в поршневую емкость 11, изначально наполненную водой, вытесняя последнюю в емкость 1. Репрессия на образец контролируется датчиками давления 12 (могут быть заменены манометрами) и регулируется блоком противодавления 13. Фильтрат бурового раствора, проникший в образец, вытесняет из него жидкость насыщения, которая собирается в мерной емкости 14, установленной на веса 15.

Когда буровой раствор полностью перетечет из одной емкости в другую, меняется направление движения воды на противоположное. Для этого необходимо повернуть рукоятки трехходовых кранов на 90° вправо, согласно схеме.

Компьютер 16 и специальное программное обеспечение позволяют контролировать параметры процесса и обрабатывать полученные результаты.

В качестве кольца 10 можно использовать металлическую или фторопластовую шайбу диаметром, соответствующим диаметру керна и толкателя. При этом ширина торцевой поверхности подбирается таким образом, чтобы оно не перекрывало отверстия толкателя и, в тоже время, не было слишком узким, чтобы при большом осевом давлении не повредить керн. Толщина кольца выбирается из соображений создания достаточного пространства для фильтрации БР, при этом фильтрационный поток не должен размывать буровую корку при ее образовании.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИЛЬТРАЦИОННОЙ УСТАНОВКИ

Разработанная гидравлическая схема была применена в лаборатории «Моделирование процессов фильтрации и повышения нефтеотдачи» («МПФиПН») Пермского Национального Исследовательского Политехнического Университета (ПНИПУ) при модернизации установки AFS-300 (рис. 2).



Рис. 2 - Система автоматического заводнения керна в пластовых условиях AFS-300 (США)

Благодаря конструктивным особенностям установки её модернизация требует минимальных затрат и позволяет

1. Моделировать скважинные условия, т.е. обеспечить фильтрацию БР касательно к торцу образца керна в термобарических условиях пласта.
2. Регулировать расход БР в широком диапазоне насосом высокого давления установки.
3. Контролировать перепад давления на модель (репрессию).
4. Изменять величину репрессии при помощи регулятора противодействия.

Особенностью схемы является размещение регулятора давления на линии циркуляции воды, что ограждает его от воздействия бурового раствора и входящих в его состав колющих элементов.

ИССЛЕДОВАНИЯ НА КЕРНЕ

В лаборатории «МПФИПН» ПНИПУ были проведены исследования по оценке эффективности двух очищающих составов, применяемых при заканчивании скважин. Назначение этих составов – растворение буровой корки и удаление фильтрата из порового пространства породы-коллектора. Опыты проводились на составных моделях пласта (СМП), что позволяет получить данные о глубине проникновения фильтрата БР и степени восстановления проницаемости.

I. Подготовка образцов

Подготовка образцов осуществлялась аналогично проведенным ранее исследованиям [2]:

10. Экстрагирование образцов керна.
11. Сушка образцов керна.
12. Определение абсолютной газопроницаемости.
13. Взвешивание сухих образцов.
14. Насыщение образцов керна моделью пластовой воды под вакуумом.
15. Взвешивание насыщенных моделью пластовой воды кернов и определение порового объема образцов.
16. Моделирование остаточной водонасыщенности методом капилляриметрии (метод полупроницаемой мембраны).
17. Насыщение керновых моделей керосином под вакуумом.

II. Формирование составных моделей пласта

Опираясь на данные значений абсолютной газопроницаемости образцов согласно ОСТ [3] были составлены две модели (табл.). Затем на установке BPS-805 определялась проницаемость каждого образца по керосину.

Таблица - Коллекторские свойства образцов керна

№ СМП	Образец керна	Кпрг, 10^{-3} мкм ²	Кп, %	L, см	D, см	Ков, %	Vпор, см ³
1	1	358,2	22,2	3,31	2,63	8,95	3,98
	2	295,0	23,4	3,37	2,62	11,27	4,24
	3	227,4	22,2	2,96	2,58	13,92	3,43
	4	245,9	21,1	2,74	2,62	9,25	3,12
2	5	305,0	23,62	2,90	2,63	13,32	3,72
	6	304,8	18,37	3,00	2,58	14,80	2,88
	7	266,1	19,47	3,19	2,55	11,78	3,17
	8	240,7	19,55	2,96	2,54	10,68	2,93

Примечание: Кпрг – абсолютная газопроницаемость, Кп – пористость, Ков – остаточная водонасыщенность, L – длина образца, D – диаметр образца, Vпор – объем пор образца.

III. Фильтрационные испытания

Фильтрационные испытания проводились в следующей последовательности:

- СМП закладывалась в кернодержатель установки AFS-300 и определялась проницаемость модели по керосину в прямом направлении (пласт-скважина);
- производилась фильтрация БР вдоль торца образца керна при перепаде давления 30 атм, моделирующая проходку скважины с интенсивной циркуляцией до прекращения (или стабилизации) выхода фильтрата бурового раствора (рис. 3).

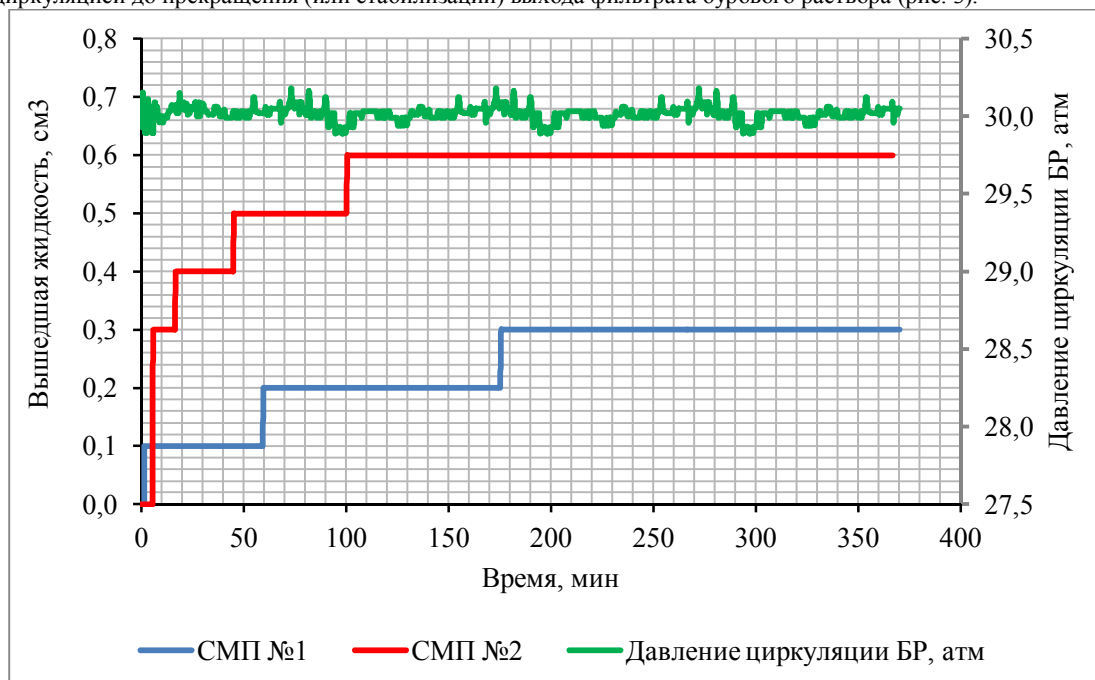


Рис. 3 - Зависимость проникшего в составные модели пласта объема фильтрата бурового раствора от времени циркуляции

- производилась закачка в модель очищающего состава в количестве 0,5 порового объема с выдержкой на реакцию в течение 3-х часов;
- моделировался вызов притока, и определялась проницаемость по керосину в направлении пласт-скважина.
- модель разбиралась, определялась проницаемость по керосину одиночных образцов в прямом направлении и сравнивалась с ее первоначальным значением.

Зависимость коэффициента восстановления проницаемости, равного отношению проницаемости по керосину после воздействия БР к ее значению до воздействия, от давления «освоения» характеризует эффективность применяемого очищающего состава (рис. 4). По полученным соотношениям для одиночных образцов делался вывод о глубине проникновения фильтрата в модель пласта (рис. 5).

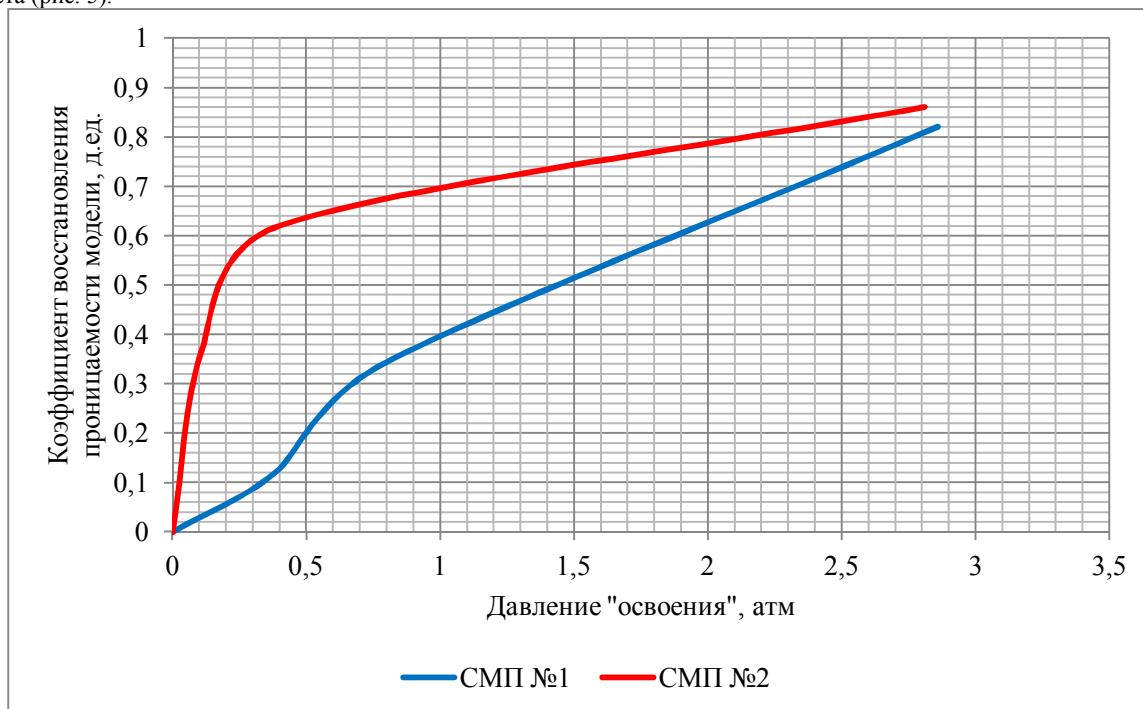


Рис.4 - Зависимость коэффициента восстановления проницаемости от давления «освоения»

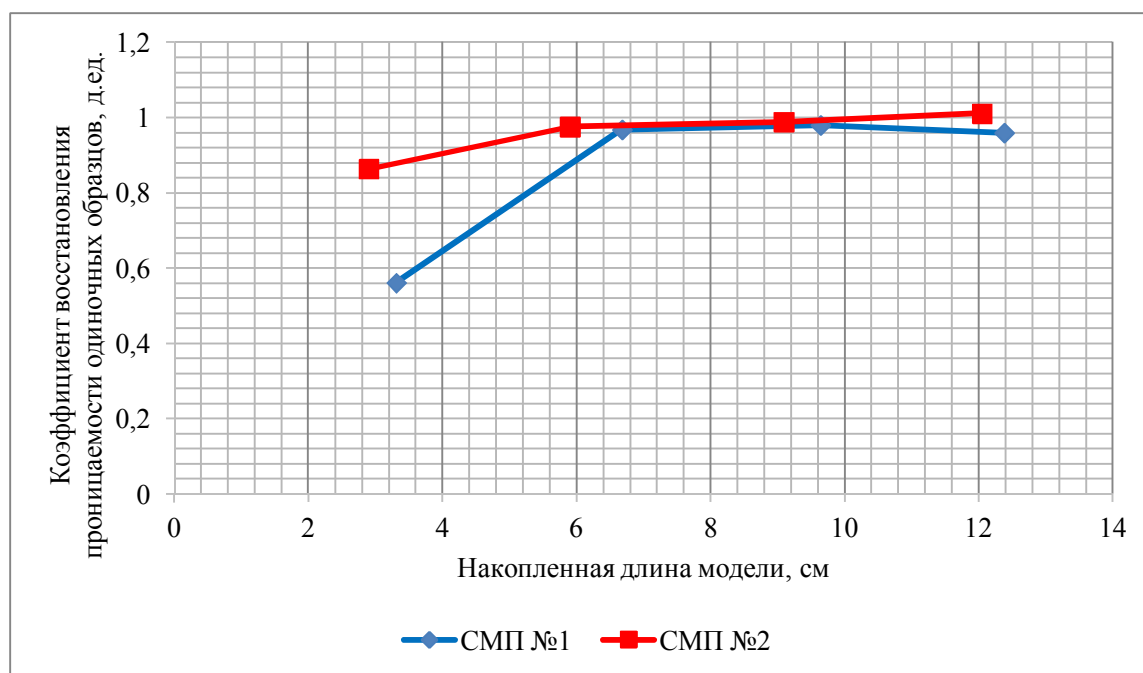


Рис. 5 - Восстановление проницаемости по длине модели

По результатам исследований был сделан вывод, что очищающий состав, которым обрабатывалась СМП № 2, оказался более эффективным.

ВЫВОДЫ

1. Предлагаемая схема доказала свою работоспособность. Ее отличают простота реализации и невысокая стоимость при модернизации фильтрационных установок для исследования керна.
2. Технология позволяет проводить исследования по оценке влияния на проницаемость призабойной зоны пласта буровых растворов, очищающих составов, жидкостей глушения.
3. По предложенной схеме проведены исследования по оценке эффективности очищающих составов. Полученные результаты позволили выбрать более эффективный из них.

Литература

1. Комплексные исследования при выборе оптимальной рецептуры бурового раствора для вскрытия горизонтальным стволом отложений пласта АВ₁ Советского месторождения / А.Г. Скрипкин, С.В. Парначев, С.М. Самохвалова, Ю.Н. Каширин, Д.Н. Войтенко, А.И. Тюнькин // Нефтяное хозяйство. – 2013. – № 11. С. 36-39.

2. Фильтрационные исследования новых кислотных составов для обработки карбонатных коллекторов / Г.П. Хижняк, И.Н. Пономарева, А.М. Амиров, П.Ю. Илюшин, В.Н. Глушенко, О.А. Пташко // Нефтяное хозяйство. - 2013. – № 11. С. 116-119.
3. ОСТ 39-195-86. Нефть. Метод определения коэффициента вытеснения нефти водой в лабораторных условиях. - Взамен ОСТ 39-070-78; Введ. 01.01.87. УДК 665.61.001.4. Группа А29.

Маринина О.А.¹, Семенюк А.П.², Якущенко Д.Г.²

¹ младший научный сотрудник; ² аспирант, Белгородский государственный национальный исследовательский университет

ОЦЕНКА СТЕПЕНИ СТАБИЛИЗАЦИИ АККУМУЛЯТИВНЫХ ФОРМ РЕЛЬЕФА В ПРИМОРСКОЙ ЗОНЕ ЗАПАДНОГО КРЫМА

Аннотация

Представлены результаты полевых и аналитических исследований почв на пересыпях семи озер Евпаторийской группы. Выполнена оценка возраста современных дневных почв на аккумулятивных формах морских берегов. Предложена структура сводного показателя, отражающего степень морфогенетической зрелости почв по четырем почвенным характеристикам (мощности гумусового горизонта, содержания органического углерода и валового фосфора, а также суммы элементов, аккумулируемых в почвах). Установлено, что у почв динамичных контактных зон степень морфологической и геохимической зрелости не совпадает.

Ключевые слова: почвы пересыпей, соленые озера, аккумулятивные формы берегов.

Marinina O.A.¹, Semenyuk A.P.², Yakuschenko D.G.²

¹ Junior Researcher; ² postgraduate, Belgorod State National Research University

ASSESSMENT OF STABILIZATION ACCUMULATIVE LANDFORMS IN THE SEASIDE AREA OF WESTERN CRIMEA

Abstract

The results of field and analytical soil examination on sandbar seven lakes Evpatoria group presented in this article. The estimation of the age of modern soil on accumulative forms the coasts. The structure of the composite indicator which reflects the degree of maturity of the morphogenetic soil characteristics in four soil characteristics (humus horizon thickness, organic carbon and total phosphorus, as well as a sum of elements that accumulate in soils). It has been established that the soil degree of dynamic contact zones morphological and geochemical maturity not coincide.

Keywords: sandbar soils, salt lakes, accumulative forms the coasts.

В западной части Крымского полуострова своеобразием ландшафтов характеризуется причерноморская зона Северо-Крымской равнины. По геоморфологическим условиям она входит в состав Сакско-Евпаторийская аллювиально-пролювиальной плоской равнины с абсолютными отметками высот менее 50 м, которая в приморской зоне имеет как абразионные уступы, так и аккумулятивные формы, отделяющие соленые озера. Евпаторийская группа озер насчитывает 14 водоемов, среди которых выделяется Сасык (Гнилое, Сасык-Сиваш), который по площади считается наибольшим озером Крымского полуострова. Другие озера, пересыпи которых нами изучались в экспедиционных исследованиях 2013 г., это Соленое (площадь зеркала (S) 1,32 км²), безымянное, в 1 км к северо-западу от предыдущего (S= 0,06 км²), Мойнакское, Сакское (Саки), Кизыл-Яр (табл. 1). Озера образовались в результате обособления от моря песчаными пересыпями узких морских заливов или устьевых зон балок, ранее затопленных в результате повышения уровня моря (трансгрессий). Питаются озера преимущественно за счет подземных и фильтрации морских вод, частично – атмосферными осадками. Концентрация солей в воде евпаторийских озер достигает летом 100-200‰, несколько ниже она в озере Сасык (до 90 ‰) [5].

Таблица 1 - Основные характеристики крупных озер Евпаторийской группы

Озеро	Площадь зеркала, км ²	Отметка уровня воды, м	Глубина наибольшая, м	Соленость, ‰	Ширина пересыпи, м
Сасык	75,3	-0,6	1,2	7,7	1480
Сакское	8,9	-2,1	1,52	10,5*	510-590(640)
Мойнакское	1,48	-0,25	0,85	12,5	185
Кизыл-Яр	8,0	-0,6	0,3	6,4	30-49

* Соленость воды в обособленном восточном бассейне – 150-200 ‰, в западном – 40-80 ‰.

Путем сопоставления очертаний береговой линии полуострова Тарханкут на полуверстовой карте конца XIX в. и на современном космическом снимке [6] установлено, что за последние 120 лет берег Северо-Западного Крыма отступил вблизи мысов на 18 м, а в бухтах на 54-90 м. На предложенной В.П. Зенковичем схеме изменения береговой линии к югу от Евпатории «за предшествующий период» [2, с. 150] определено два разнотипных участка побережья: к северо-западу от Сакского озера, где происходило выдвигание берега в море (за счет прироста ширины пересыпи оз Сасык) и южного участка, где происходило отступление берега.

Лиманы от морской акватории отграничивают длинные и относительно узкие пересыпи, сложенные песчано-гравийным материалом (с участием биогенного компонента – раковин моллюсков и их детрита). От Евпаторийской бухты оз. Сасык отделено песчано-гравийной пересыпью шириной от 0,9 до 1,6 км. Пересыпь Сакского оз. из песка и гравия имеет ширину до 0,5 м и высоту до 5 м. Песчаная пересыпь Мойнакского оз. имеет ширину 0,2-0,7 м и высоту до 2-2,3 м. Узкая пересыпь Кизыл-Ярского лимана сложена из песка и гравия с примесью ракушки (брюхоногих (*Rapana venosa*, *Cerithium ponticum*) и двустворчатых моллюсков не менее пяти семейств).

Ландшафтную структуру пересыпей (береговых баров) определяют [3] характерные фации: пляжевая, дюнного пояса и маршей. Для аккумулятивных форм в приморских зонах, ширина которых не превышает 300 м, характерен наиболее простой рельеф поверхности песчаных образований. Более сложный рельеф наблюдается у широких аккумулятивных форм пересыпей, где различают несколько авантюн, а в тыловой части – несколько генераций золовых гряд [1].

Процесс почвообразования на аккумулятивных формах евпаторийского побережья существенно зависит от их типов, прежде всего обусловленных тем, насколько интенсивно и часто может происходить погребение почвы за счет действия золового фактора. И, конечно, для условий Крыма при типологии аккумулятивных форм всегда следует учитывать влияние рекреационных нагрузок на очень ранимые геосистемы морских побережий.

Ландшафтная структура узких удлиненных аккумулятивных форм на морских берегах при уменьшении ширины (до значений < 100 м) и высоты (до значений < 1,3 м) характеризуется отсутствием береговых дюн, исключению «золовой» зоны и формированием двусклонного пляжа [1]. С увеличением ширины и высоты удлиненных песчаных форм снижается влияние гидрогенных факторов с фронтальной и тыльной сторон и могут формироваться условия, благоприятные для почвообразования, но только в средней части «широких» аккумулятивных форм на морских берегах [1].

В контактной зоне «суша-море» сформировались прибрежно-галофильные местности с галофитными лугами на дерново-солончаковых почвах, а также с песчано-ракушечными пляжами, где микроразностями представлены пески как слабозадернованные слабогумусированные, так и перевеиваемые. Зона формирования почвенного покрова на широких барах, косах и пересыпях находится между дюнными грядами на морской и тыльной сторонах и представляет собой низкую заболоченную поверхность шириной более 100-200 м и высотой 2-6 м над ординаром [1].

Почвы пересыпей озер (Соленое (23), водоем к западу от Соленого (22), безымянное к северо-западу от Соленого (20, 21), Мойнакское (24), Сакское (9-12), Сасык (13), Кизыл-Яр (8)) различаются по содержанию характерных химических элементов (P, K, Mg, Mn, Cu), которые обычно накапливаются почвах [4], и их сумме – Σ_{SE} (таблица 2). Из-за специфики почвообразующей породы (морских отложений) содержание кальция в расчете не учитывали, а, кроме того, для сравнения почв по генезису в таблице 2 показано содержание кремнезема.

Ранжированный ряд почв (табл. 2), который определен по показателю Σ_{SE} , позволяет наметить следующие кластеры по степени геохимической зрелости почв: 1) 21, 23, 11; 2) 13, 22, 24, 20; 3) 10; 4) 9, 12, 8. Выявлена положительная корреляционная связь суммы элементов, аккумулируемых в почвах, с содержанием оксида кальция в тонкой фракции почвенного материала (коэффициент корреляции – 0,59).

Таблица 2 – Геохимические особенности гумусового горизонта почв, сформированных на аккумулятивных формах приморской зоны Сакско-Евпаторийской равнины

№	H, мм	Сорг., %	Макроэлементы, %						Микроэлемент, %	Σ_{SE}
			SiO ₂	CaO	P ₂ O ₅	K ₂ O	MgO	MnO		
21	145	1,53	36,2	24,9	0,31	1,73	3,2	0,11	0,0010	5,35
23	76*	1,23	5,6	44,5	0,40	0,43	4,3	0,04	0,0020	5,17
11	70	0,33	17,9	42,1	0,16	0,63	4,2	0,09	0,0010	5,08
13	124	2,29	25,5	21,5	0,39	1,37	2,6	0,18	0,0029	4,54
22	108	2,79	41,7	11,1	0,28	1,97	2,1	0,12	0,0037	4,47
24	107	0,89	<НПКО**	46,1	0,26	0,25	3,9	0,03	0,0017	4,44
20	122	1,17	26,3	31,9	0,29	0,95	3,1	0,07	0,0017	4,41
10	105	3,24	49,6	18,9	0,27	1,05	1,6	0,08	0,0025	3,00
9	107	1,87	44,0	18,3	0,20	0,73	1,6	0,05	0,0028	2,58
12	127	4,52	31,2	17,2	0,34	0,80	1,2	0,09	0,0033	2,43
8	106	0,75	42,8	18,2	0,17	0,59	1,4	0,06	0,0030	2,27

*Мощность занижена из-за сильной антропогенного прессинга на почвенно-растительный покров (зона интенсивной рекреации). ** Ниже предела количественного определения.

Следует отметить, что у почв на аккумулятивных формах морских берегов степень морфологической и геохимической зрелости не совпадают.

Расчет показателя SM, отражающего степень морфогенетической зрелости почв, проводили по формуле среднегеометрического на основе четырех почвенных характеристик (мощности гумусового горизонта, содержания Сорг. и валового фосфора, а также показателя Σ_{SE} (см. табл. 2)).

Использование педохронологического метода датирования дневных поверхностей [7] (с учетом поправок на плотность сложения и на гранулометрический состав (K): т.к. все почвы по гранулометрическому составу – супесчаные, то K=1,35), показало, что возраст современных дневных почв на пересыпях может быть оценен в диапазоне от 30 до 300 лет. Наиболее зрелая почва (около 300 лет) отмечена на возвышенном береговом валу морской пересыпи у озера к северо-западу от оз. Соленого. Почвы с возрастом 50-100 лет представлены на аккумулятивных формах озер Кизыл-Яр, Сакское, Сасык, Мойнакское и безымянного к северо-западу от оз. Соленого. Почвы от 30 до 50 лет отмечены в пределах молодой зоны пересыпи Сакского озера и на межозерной пересыпи соляного промысла оз. Соленого.

Корреляционный анализ рангов почв, определенных по возрасту и значениям показателя SM, показал, что теснота связи между ними оценивается как средняя (0,445). Однако при этом удалось четко разграничить изученные почвы на три генетические группы: 1) 12, 13, 21; 2) 10, 20; 3) 8, 9, 11, 23. У каждой из этих групп имеются свои особенности в зависимости морфогенетической зрелости почв от их возраста, но в целом от первой к третьей группе степень зрелости почв снижается. Это объясняется не столько различиями в возрасте почв, сколько степенью реализованности педогенеза при той или иной сохранности почв, обусловленной как природными, так и антропогенными факторами.

Литература

1. Выхованец, Г.В. Эоловый процесс на морском берегу / Г.В. Выхованец. – Одесса: Астропринт, 2003. – 368 с.
2. Зенкович, В.П. Берега Чёрного и Азовского морей / В.П. Зенкович. – М.: Гос. изд-во геогр. лит., 1958. – 376 с.
3. Лиманно-устьевые комплексы Причерноморья: географические основы хозяйственного освоения. – Л.: Наука, 1988. – 304 с.
4. Перельман, А.И. Биокосные системы Земли / А.И. Перельман. – М.: Наука, 1977. – 160 с.
5. Понизовский, А.М. Соляные ресурсы Крыма / А.М. Понизовский. – Симферополь: Крым, 1965. – 164 с.
6. Смекалова, Т.Н. Космические снимки как инструмент для выявления археологических памятников на полуострове Тарханкут (Google-археология. Методические аспекты) / Т.Н. Смекалова // Материалы к археологической карте Крыма. Вып. III. Археологические разведки на полуострове Тарханкут. – Симферополь: Доля, 2010. – С. 83-94.
7. Goleusov, P.V. Soil development in anthropogenically disturbed forest-steppe landscapes / P.V. Goleusov, F.N. Lisetskii. // Eurasian Soil Science. – 2008. – V. 41. – №13. – P. 1480-1486.

Мясникова О.В.

Кандидат технических наук, ФГБУ Институт геологии Карельского научного центра Российской академии наук
ВЛИЯНИЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ НАГРУЗКИ НА РАЗВИТИЕ МИКРОТРЕЩИНОВАТОСТИ В ГРАНИТАХ

Аннотация

В статье исследовано влияние динамических взрывных нагрузок на развитие микротрещиноватости в гранитах. Показаны изменения параметров микротрещиноватости в граните *in situ* и после взрывного динамического воздействия. Установлено, что микротрещиноватость горных пород в естественных условиях и после динамических взрывных нагрузок характеризуется изменением концентрации микротрещин по их размерам, обусловленной статистическими закономерностями распределения неоднородностей и поуровневым слиянием и укрупнением микротрещин. Проведенные исследования могут быть использованы в качестве методической основы для проектирования технологии добычи блочного камня на месторождениях гранита.

Ключевые слова: блок горной породы, взрывные динамические нагрузки, микротрещиноватость.

Myasnikova O.V.

Cand.Sc. (Tech.), Institute of Geology, Karelian Research Centre, Russian Academy of Sciences
EFFECT OF DYNAMIC LOAD ON THE FORMATION OF MICROFRACTURING IN GRANITE

Abstract

The effect of dynamic blasting loads on the formation of microfracturing in granite is discussed. Changes in microfracturing parameters in granite *in situ* and after blasting dynamic loads are shown. It has been found that the microfracturing of rocks under natural conditions and after dynamic blasting loads is characterized by changes in the concentration of microfractures by their size, which is due to the

statistical distribution of heterogeneities and the lit-par-lit coalescence and enlargement of microfractures. The study conducted can provide the methodical basis for developing dimension stone quarrying technology on granite deposits.

Keywords: rock block, blasting dynamic loads, microfracturing.

Массивы горных пород в естественных условиях имеют скрытые внутренние напряжения, которые вызывают развитие многочисленных дефектов структуры. При воздействии на горную породу разнообразных по своей физической природе внешних нагрузок на первом этапе происходит накопление микротрещин. В достаточно малом объеме накопление происходит вплоть до значений n , близких к критическому n^* [1]. После достижения критической концентрации микротрещин n^* начинается их слияние с образованием трещин большей длины, дальнейшее приложение нагрузки вызывает накопление критических концентраций трещин более высокого диапазона длин, что приводит к ускоренному дефектообразованию и зарождению микротрещин следующего иерархического уровня. В работах [2] было установлено, что разрыв характеризуется определенной концентрацией трещин n^* , зависящей лишь от их регистрируемого размера l .

$$n^* = \frac{1}{(K_1 l)^3},$$

где величина n^* устанавливает предел объемного трещинообразования, l — размер трещин, K_1 — концентрационный коэффициент.

Процесс может прерваться при концентрации $n_0 < n_1 < n^*$, где n_0 - природная концентрация. При последующем воздействии на горную породу роль начальной концентрации играет не n_0 , а n_1 . При этом необходимо создать меньшую дополнительную трещиноватость для достижения концентрации n^* , т. е. прочность среды уменьшится.

Отбойка блоков из прочных скальных пород преимущественно осуществляется буровзрывным (БВ) способом. При этом в скальном массиве, под действием взрыва взрывчатого вещества (ВВ), происходит разрушение горной породы в результате совокупного действия расширяющихся продуктов взрыва (газов), детонации, ударных волн (трансформирующихся в волны напряжений по мере удаления от заряда) и волн разгрузки. Если абсолютная величина волны напряжения выше некоторого предела прочности породы, то возникают или сдвиги одних частей выделенного малого объема относительно других, или отрыв их друг от друга. В первом случае могут развиваться пластические деформации или сколы, во втором - хрупкое разрушение [3].

Исследование динамических нагрузок на изменение параметров микротрещиноватости проводилось на месторождении плагиомиоклиновых гранитов оптическим методом.

Изучаемый блок имел следующие параметры: длина L_a — 6,30 м, ширина B_a — 3,10 м, высота H_a — от 1,70 до 6,0 м и был обурен со стороны забоя 10 шпурами с расстоянием между центрами шпуров $a_{шп} = 0,26$ м и диаметром шпура $d_{шп} = 42$ мм. Для откола блока применялось ВВ марки ДШ 2° нити: плотность заряда — 1,3 г/см³, скорость взрывчатого превращения 6,5 – 7,2 км/с, теплота взрыва 5650 кДж/кг, диаметр заряда — 5,8х2 мм на всю длину шпура с радиальным воздушным зазором — 15,2 мм ($l_{зар.} \sim 11$ м). Иницирование проводилось одной ниткой ДШ сверху. От шпура № 2 согласно схеме (рис.1) были отобраны образцы керна диаметром 30 мм и длиной 100 мм до и после взрывного воздействия на породу.

Из керна изготавливались толстые срезы с нанесением маркировки и направления действия волны напряжений для определения параметров микротрещиноватости.

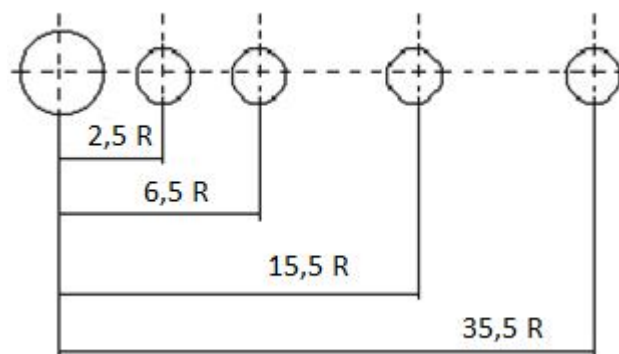


Рис. 1. Схема отбора образцов (R - радиус шпура)

Конечным результатом исследования являлось определение изменения концентрации микротрещин на различных расстояниях от центра заряда при взрывных нагрузках (рис. 2).

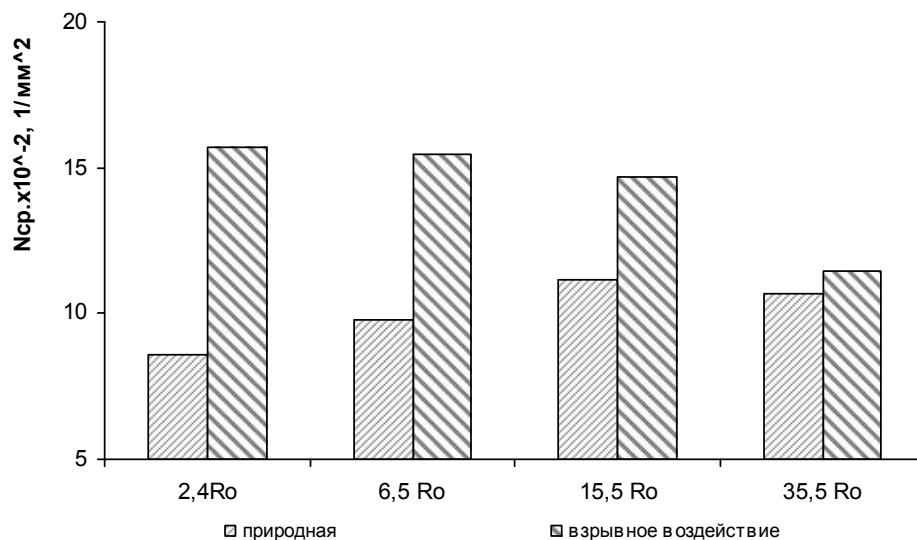


Рис. 2. Характер изменения средней концентрации микротрещин до и после взрывного воздействия на гранит

При взрывном воздействии на гранит в зоне непосредственной близости от заряда (до $6,5 R_0$), которая характеризуется высокими сжимающими напряжениями, наблюдается значительное (в 2 раза) увеличение концентрации микротрещин. Согласно концентрационному критерию прочности, наибольшие напряжения формируются вблизи заряда, там же развивается и наибольшее количество трещин, что подтверждается результатами измерений. На рис. 3 представлено распределение концентрации длин микротрещин по размерам по мере удаления от центра шпура.

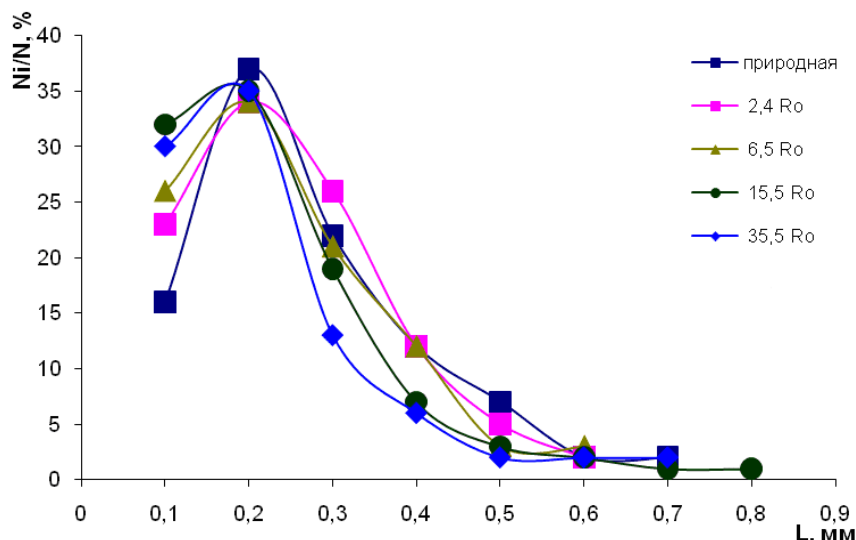


Рис. 3. Распределение концентрации микротрещин в зависимости от их длины на различных расстояниях от центра шпура

При распределении микротрещин по размерам (рис. 3) в ближней зоне от центра заряда порядка 84% концентрации микротрещин приходится на диапазон от 0,10 до 0,35 мм. Трещины такого размера не превышают размеров минеральных зерен, и, как правило, начинаются от границ срастания зерен и распространяются внутри зерна. Ориентировка таких микротрещин совпадает с конфигурацией поля напряжений в породе.

На графиках рис. 3 наблюдается положительное асимметричное распределение с выполаживанием кривой в сторону наибольших значений, следовательно, распределение микротрещин по размерам подчиняется логарифмически нормальному закону. Для природных микротрещин наблюдается положительный эксцесс ($E_{пр.} = 0,86$), т.е. график приобретает относительно остроконечное распределение по сравнению с нормальным распределением. После взрывного воздействия на горную породу эксцесс отклоняется в сторону отрицательных значений ($E_{2,4R_0} = 1,78$; $E_{35,5R_0} = 0,96$), и кривая распределения становится плосковершинной по отношению к нормальному распределению. Это подтверждает факт накопления характерного диапазона длин микротрещин, присущих данному типу горной породы.

С учетом концентрационного критерия прочности, именно накопление микротрещин данного диапазона при условии $n_l \geq n_{кр}$ будет определять разрушение горной породы.

Результаты исследования показали, что микротрещиноватость горных пород в естественных условиях и после динамических взрывных нагрузок характеризуется изменением концентрации микротрещин по их размерам, обусловленной статистическими закономерностями распределения неоднородностей и поуровневым слиянием и укрупнением микротрещин.

Проведенные исследования могут быть использованы в качестве методической основы для проектирования технологии добычи блочного камня на месторождениях гранита.

Литература

1. Журков С. Н., Куксенко В.С., Петров В.А. и др. Концентрационный критерий объемного разрушения твердых тел / Физические процессы в очагах землетрясений. М.: Наука, 1979. – С. 78-86.
2. Садовский М.А. Избранные труды: Геофизика и физика взрыва / Отв. ред. В.В. Адушкин. – М.: Наука, 2004. – 440 с.
3. Волны напряжений в обводненном трещиноватом массиве: Учеб. пособие / Боровиков В.А., Ванягин И.Ф., Менжулин М.Г., Цирель С.В. – Л.: Ленинградский горный институт, 1989. – 83 с.

Николаев А.А.

Кандидат биологических наук, доцент, Северо-Восточный Федеральный университет им. М. К. Аммосова
**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ
 ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЯКУТИИ**

Аннотация

Особо охраняемые природные территории (ООПТ) Центральной Якутии представлены 3 природными парками, 14 ресурсными резерватами, которые вошли в систему ООПТ (Ытык кэрэ сирдэр) и находятся в ведении Правительства Республики Саха (Якутия). Проблемы участков ООПТ это лесные пожары, труднодоступность для их контроля. Для их решения необходимо приобретение малой авиации Правительством РС(Я), согласованное взаимодействие с Управлением Лесного хозяйства РФ и спутникового мониторинга РФ.

Ключевые слова: особо охраняемые природные территории Республики Саха (Якутия), ресурсные резерваты, климат Центральной Якутии, лесные пожары, браконьерство в ООПТ.

Nikolaev A.A.

PhD of Biology, associate professor, North-East Federal university of M. K. Ammosov,
**CURRENT STATE AND PROBLEMS OF ESPECIALLY PROTECTED NATURAL TERRITORIES OF THE CENTRAL
 YAKUTIA**

Abstract

The Especially Protected Natural Territories (EPNT) of the Central Yakutia are presented by 3 natural parks, 14 resource reserves which were included into EPNT system (Ytyk kere sirder) and are under authority of the Government of the Republic of Sakha (Yakutia). Problems of sites of OOPT it is forest fires, inaccessibility for their control. Their decision requires acquisition of small aircraft by the Government RS(Ya) coordinated interaction with Management of Forestry of the Russian Federation and satellite monitoring of the Russian Federation.

Keywords: especially protected natural territories of the Republic of Sakha (Yakutia), resource reserves, climate of the Central Yakutia, forest fires, poaching in EPNT.

Особо охраняемые природные территории (ООПТ) Республики Саха (Якутия) предназначены для сохранения типичных и уникальных природных комплексов и объектов, достопримечательных природных образований, биологических ресурсов, сохранения их генетического разнообразия, изучения глобальных биосферных процессов и контроля за изменением их состояния.

Особо охраняемые природные территории республиканского и местного значения создаются в соответствии с федеральным законодательством. Они образуют республиканскую систему особо охраняемых природных территорий (Ытык кэрэ сирдэр), находятся в ведении Правительства Республики Саха (Якутия) (РС(Я) и органов местного самоуправления. Их деятельность регулируется Законом Республики Саха (Якутия) 105-3 № 213-111 от 25 декабря 2003 года «Об особо охраняемых природных территориях Республики Саха (Якутия)» и издаваемыми на его основе нормативными правовыми актами (1).

В республиканскую систему особо охраняемых природных территорий (Ытык кэрэ сирдэр) входят: природные парки (Аан айылгылар);

ресурсные резерваты (Эркээйи сирдэр); охраняемые ландшафты (Улуу туулбэлэр); памятники природы (Айылга мэнэлэрэ); территории традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера; ботанические сады; сакральные природные объекты.

На 01.01.2014 года общая площадь ООПТ на территории республики составляет 912 556,0 тыс. км² или 29,5 % всей территории республики.

На территории Центральной Якутии расположены 3 природных парка: Усть-Вилуйский (Кобяйский улус) на площади 999221 га.

Ленские столбы (Хангаласский улус) - 1353000 га. Синяя (Горный улус) - 1369367 га. Центральная Якутия представлена 14 ресурсными резерватами республиканского значения, аналогичные заказникам: Кэнкэмэ (г. Якутск) площадью 78 883 га; Амма (Амгинский улус) - 744 191 га; Бэс-Кюель (Горный улус) - 106 957 га; Харыйалахский (Горный) - 58 500 га; Белянка (Кобяйский) - 335 995 га; Кэлэ (Кобяйский) - 452 600 га; Тамма (Мегино-Кангаласский) - 233 234 га; Белоозерский (Намский) - 62 095 га; Харбайы (Намский) - 32 292 га; Куолума-Чапанда (Таттинский) - 594 294 га; Барайы (Таттинский) - 123 603 га; Приалданский (Усть-Алданский) - 509 722 га; Джероно (Хангаласский) - 77 166 га; Куолума (Чурапчинский) - 251 500 га. и 9 памятников природы в основном в Мегино-Кангаласском и Хангаласском улусах.

На территории Центральной Якутии большинство особо охраняемых природных территорий расположена в среднетаежной зоне, представленной обширным лесным покровом до 90%, где 88% площади древесной растительности занимает даурская лиственница. В придолинных полосах р. Лены, Вилуя и Алдана примешивается сосна. Под лесами типичны дерново-таежные палевые почвы, покрытые травянисто-брусничной растительностью. В кустарниковом ярусе распространены редко стоящие ивы, шиповник, таволга. Наиболее увлажненных местах появляются багульник, голубика, а из трав грушанка. Сосны, ели, береза, ива, осины, ерники занимают незначительную площадь. Распространены светлехвойные леса и лесостепные участки (чараны), отдельные участки степной и солончаковой растительности. На Центрально-Якутской равнине характерно распространение среди тайги лугово-степных участков - аласов, лесостепей - чаранов и лугов.

Почвы таежной зоны образовались в условиях очень низкой температуры, малой влажности и повышенной засоленности грунтов, угнетающих жизнедеятельность почвенных организмов и замедляющих почвообразовательный процесс. По этим причинам почвы тайги совершенно особые. Таковы, например, дерново-таежные палевые и перегнойно-карбонатные мерзлотные почвы с высоким содержанием перегноя, часто засоленные или осолоделые. На луговых участках распространены лугово-черноземные почвы и даже солончаки, солонцы.

Климат Центральной Якутии относится к резкоконтинентальному, который характеризуется коротким, но теплым летом, продолжительной и малоснежной зимой. Средняя температура теплого месяца +18 С, максимальная температура поднимается до +37 С. Средняя продолжительность вегетационного периода составляет 124 дня. В зимнее время температура может понижаться до - 63 С. Атмосферных осадков выпадает немного, в основном в теплое время года (1).

Зимой малая высота солнца и короткий день обуславливают очень незначительный приход солнечного тепла. Летом благодаря сравнительно большой высоте солнца, длинному дню, большой прозрачности и сухости воздуха, а также преобладанию ясных дней, Центральная Якутия получает почти столько же солнечного тепла, сколько Средняя Азия. Почти вся территория Якутии расположена в зоне вечной мерзлоты, сохранившейся со времен ледникового периода благодаря чрезвычайной суровости климата Восточной Сибири.

В силу характера климата травяно-растительный покров участков ООПТ летом находятся в сухости, поэтому летом возникают пожароопасные очаги в основном из-за сухих гроз. Участки ООПТ страдают летом от лесных пожаров, в основном низинных, поэтому необходим комплекс мероприятий и работ по пожарной безопасности данных территорий. Правительством РС(Я) для этого выделяется мало денег, да и территории ООПТ расположены в труднодоступных районах, где возможность доставки осуществляется только на вертолетах, а стоимость вертолето-часов очень дорогая. Возможность предотвращения данных участков от лесных пожаров необходимо использовать в участках ООПТ ежедневный спутниковый мониторинг в летнее пожароопасное время, при необходимости высылать десант пожарников для предотвращения очагов пожара. Для этого необходимо согласовать с управлением Лесного хозяйства РС(Я) и спутникового мониторинга РФ порядок работ и мониторинга с лесными пожарами в ООПТ. Немаловажную роль бы принесли облет и патрулирование беспилотных летательных аппаратов по участкам ООПТ. Труднодоступность участков ООПТ влияет и на нарушение со стороны цивилизации, в некоторых местах выявляется браконьерская вырубка лесов, охота и рыболовство. В настоящее время люди, в том числе и браконьеры, оснащены современной вездеходной техникой, частными малогабаритными вертолетами и самолетами которые могут быть использованы в этих целях. Для их контроля полезно было поиметь и малую авиацию для Министерства охраны природы РС(Я), которые бы смогли оперативно контролировать состояние отдаленных участков ООПТ.

ENGLISH VERSION:

The Especially Protected Natural Territories (EPNT) of the Republic of Sakha (Yakutia) are intended for preservation of typical and unique natural complexes and objects, noteworthy natural educations, biological resources, preservation of their genetic variety, studying of global biospheric processes and control of change of their state.

Especially protected natural territories of republican and local value are created according to the federal legislation. They form republican system of especially protected natural territories (Ytyk kere sirder), are under authority of the Government of the Republic of Sakha (Yakutia) (RS(Ya) and local governments. Their activity is regulated by the Law of the Republic of Sakha (Yakutia) 105-3 No. 213-111 of December 25, 2003 "About especially protected natural territories of the Republic of Sakha (Yakutia)" and regulations issued on its basis (1).

Into republican system of especially protected natural territories (Ytyk kere sirder) enter: natural parks (Aan ayilgyalar); resource reserves (Erkeeyi sirder); protected landscapes (Uluu tuolbeler); nature sanctuaries (Ayilga menelere); territories of traditional environmental management of the indigenous small people of the North; botanical gardens; sacral natural objects.

For 01.01.2014 the total area of EPNT in the territory of the republic makes 912 556,0 thousand sq.km or 29,5% of all territory of the republic.

In the territory of the Central Yakutia 3 natural parks are located: Ust-Vilyuysky (the Kobyaysky ulus) on the area of 999221 hectare. Lena Pillars (the Hangalassky ulus) - 1353000 hectares.

Sinaya (Gorny ulus) – 1369367 hectares.

The central Yakutia is presented 14 resource резерватами the republican value, similar to wildlife areas: Kengkeme (Yakutsk) of 78 883 hectares; Amma (the Amginsky ulus) - 744 191 hectares; Bes-Kyuel (The mountain ulus) - 106 957 hectares; Haryyalakhsky (Mountain) - 58 500 hectares; Belyanka (Kobyaysky) - 335 995 hectares; Kele (Kobyaysky) - 452 600 hectares; Tamma (Megino-Kangalassky) - 233 234 hectares; Beloozersky (Namsky) - 62 095 hectares; Harbayy (Namsky) - 32 292 hectares; Kuoluma-Chappanda (Tattinsky) - 594 294 hectares; Barayy (Tattinsky) - 123 603 hectares; Prialdansky (Ust-Aldansky) - 509 722 hectares; Dzherono (Hangalassky) - 77 166 hectares; Kuoluma (Churapchinsky) – 251 500 hectares and 9 nature sanctuaries generally in Megino-Kangalassky and Hangalassky uluses.

In the territory of the Central Yakutia the majority of especially protected natural territories it is located in the srednetayezhny zone presented by an extensive forest cover to 90% where 88% of the area of wood vegetation are occupied by a daursky larch. In the pridolinnikh strips of the Lena River, Vilyuy and Aldan the pine is added. Under the woods the cespitose and taiga pale-yellow soils covered with grassy and cowberry vegetation are typical. Seldom standing willows, dogrose, meadowsweet are widespread in a shrubby circle. The most humidified places there are a Labrador tea, blueberry, and from herbs a wintergreen. Pines, fir-trees, a birch, a willow, aspens, ernik occupy the insignificant space. Light-coniferous forests and forest-steppe sites (чараны), separate sites of steppe and saline vegetation are widespread. On the Central Yakut plain distribution among a taiga of meadow and steppe sites - аласов, forest-steppes - чаранов and meadows is characteristic.

Soils of a taiga zone were formed in the conditions of very low temperature, small humidity and the increased salinity of the soil which is oppressing activity of soil organisms and slowing down pochvoobrazovatelny process. For these reasons of the soil of a taiga the absolutely special. Cespitose and taiga pale-yellow and humous and carbonate merzlotny soils with the high content of the humus, often salted or osolodely are that, for example. Meadow and chernozem soils and even saline soils, solonchic soils are widespread on meadow sites.

The climate of the Central Yakutia belongs to rezkokontinentalny which is characterized short, but in the warm summer, in the long and low-snow winter. Average temperature of warm month +18 C, the maximum temperature rises to +37 C. The average duration of the vegetative period makes 124 days. In winter time temperature can go down to - 63 C. Atmospheric precipitation drops out a little, generally in a warm season (1).

In the winter the small height of the sun and short day cause very insignificant arrival of a solar heat. In the summer thanks to rather big height of the sun, long day, big transparency and dryness of air, and also prevalence of clear days, the Central Yakutia receives almost as much a solar heat, how many Central Asia. Almost all territory of Yakutia is located in a zone of the permafrost which has remained since ice age thanks to extreme severity of climate of Eastern Siberia.

In a climate strength of mind a grassy and vegetable cover of sites of EPNT are in dryness therefore there are fire-dangerous centers generally because of dry thunder-storms in the summer in the summer. Sites of EPNT suffer in the summer from forest fires, generally low-lying therefore the complex of actions and works on fire data security of territories is necessary. The government of RS(Ya) for this purpose allocates not enough money and territories of EPNT are located in remote areas where possibility of delivery is carried out only by helicopters, and the cost of vertoleto-hours very expensive. Possibility of prevention of these sites from forest fires it is necessary to use in EPNT sites daily satellite monitoring in summer fire-dangerous time, if necessary to send a landing of firemen for prevention of seats of fire. For this purpose it is necessary to coordinate with management of Forestry of RS(Ya) and satellite monitoring of the Russian Federation an order of works and monitoring with forest fires in EPNT. The important role would be brought by flight and patrol of unmanned aerial vehicles on EPNT sites. Inaccessibility of sites of EPNT influences and violation from a civilization, in some places illegal deforestation, hunting and fishery comes to light. Now people including poachers, are equipped with modern cross-country equipment, private small-sized helicopters and planes which can be used for this purpose. For their control it was useful to have and small aircraft for the Ministry of conservation of RS(Ya) which could control a condition of the remote sites of OOPT quickly.

Литература

1. Николаев А.А. Особо охраняемые природные территории (Республика Саха (Якутия)) // Учебное пособие по спецкурсу для студентов вузов специализирующихся по экологии и природопользованию (013400). - Якутск. Изд-во ЯГУ, 2000. 100 с.

References

1. Nikolaev A.A. Osobo ochranyaemye prirodnye territoriyi (the Republic of Sakha (Yakutia))/the Manual on a special course for students of higher education institutions specializing on ecology and environmental management (013400). - Yakutsk. YaGU publishing house, 2000. 100 pages.