

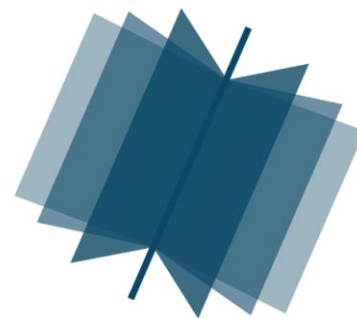
№6 (37) 2015
Часть 3 Июль

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЖУРНАЛ**

INTERNATIONAL RESEARCH JOURNAL

ISSN 2303-9868 PRINT
ISSN 2227-6017 ONLINE

Екатеринбург
2015



Периодический теоретический и научно-практический журнал.
Выходит 12 раз в год.
Учредитель журнала: ИП Соколова М.В.
Главный редактор: Миллер А.В.
Адрес редакции: 620075, г. Екатеринбург, ул. Красноармейская,
д. 4, корп. А, оф. 17
Электронная почта: editors@research-journal.org
Сайт: www.research-journal.org

Подписано в печать 15.07.2015.
Тираж 900 экз.
Заказ 26088
Отпечатано с готового оригинал-макета.
Отпечатано в типографии ООО "Компания ПОЛИГРАФИСТ"
623701, г. Березовский, ул. Театральная, дом № 1, оф. 88.

**№6 (37) 2015
Часть 3
Июль**

Сборник по результатам XL заочной научной конференции International Research Journal.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Журнал имеет свободный доступ, это означает, что статьи можно читать, загружать, копировать, распространять, печатать и ссылаться на их полные тексты с указанием авторства без каких либо ограничений. Тип лицензии CC поддерживаемый журналом: Attribution 4.0 International (CC BY 4.0).

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: Мазиллов 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. нау, 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.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS	5
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ ПО РАЗВИТИЮ АДАПТИВНОГО СПОРТА В ХАНТЫ-МАНСЬСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ.....	5
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	6
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	11
РАЗВИТИЕ ТУРИСТКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	14
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК СРЕДСТВО ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА.....	17
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ОТ B2B К C2C	19
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	21
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ШАБЛОННОГО БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ.....	23
VERTICAL INTEGRATION IN AGRIBUSINESS AS A WICKED PROBLEM	27
ECONOMETRIC MODELING OF THE DYNAMICS OF VOLUMES HYDROCARBONS OF SMALL OIL AND GAS ENTERPRISES.....	30
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	34
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	36
МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА	37
КОРПОРАТИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ - ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ КРУПНОГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	40
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	43
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	47
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	49
DOMINANT CATEGORIES OF WORKPLACE STRESS IN THE MACEDONIAN INSTITUTIONS.....	51
БИЗНЕС-АНАЛИЗ: ИСТОРИЧЕСКИЙ И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД	54
АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТИПОГРАФИИ	56
АНАЛИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: УЛУЧШЕННАЯ МЕТОДИКА.....	58
ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ И ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	61
НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОПЫТА КИТАЯ.....	63
ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КУРСОВ В ФОРМАТЕ МООК В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ В РОССИИ	66
ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	67
ФОРМАЛИЗАЦИЯ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА В СИСТЕМЕ ОБРАЩЕНИЯ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ	69
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	71
МОДЕЛИ ПОСТРОЕНИЯ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ.....	73
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИИ ВЛИЯНИЕ НА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ.....	75
КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	77
РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА (НА ОСНОВЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ).....	79
ХАРАКТЕРИСТИКА УЧАСТНИКОВ БИЗНЕСА	80
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	81
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА.....	82
РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	83
РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	85

СИТУАЦИЯ В СФЕРЕ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ СЕГОДНЯ	89
РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ВЫПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	91
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВВП В РЯДЕ СТРАН	95
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ХМАО В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ	99
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: БУХГАЛТЕРСКИЙ МЕТОД.....	101
РИСКИ В ВЫСТАВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЕЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПЕРСПЕКТИВ.....	102
СТРАТЕГИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	110
СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....	113
ЗАЩИТА СТРАТЕГИИ ПОРТФЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ С ДИНАМИЧЕСКОЙ РЕБАЛАНСИРОВКОЙ АКТИВОВ ОТ РИСКА ИЗБЫТОЧНЫХ ПОТЕРЬ	115
АНАЛИЗ ЦЕН НА БЕНЗИН И НЕФТЬ В РОССИИ	121
АНАЛИЗ РАЗЛИЧИЙ УЧЕТА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО.....	123
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	124
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НАРУШЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	126

Анисимова Л.Г.

Магистрант, Сургутский государственный университет

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ ПО РАЗВИТИЮ АДАПТИВНОГО СПОРТА
В ХАНТЫ-МАНСЬИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ**

Аннотация

В статье рассмотрены основные региональные целевые программы ХМАО по развитию адаптивного спорта в регионе.

Ключевые слова: бюджет, адаптивный спорт, программно-целевой подход.

Anisimova L.G.

Undergraduates, Surgut State University

REGIONAL PROGRAMS DEVELOPMENT ADAPTIVE SPORTS IN THE KHANTY-MANSI AUTONOMOUS OKRUG

Abstract

The article describes the main regional programs for the development of Khanty-Mansi Autonomous adaptive sports in the region.

Keywords: budget, adaptive sports, target-oriented approach.

На территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на протяжении ряда лет реализовывались целевые программы, в которых предусматривались расходы, направленные на привлечение людей с инвалидностью к занятиям физической культурой и спортом, такие как «Социальная поддержка и социальное обслуживание инвалидов в Ханты - Мансийском автономном округе - Югре» и программа «Дети Югры», которая является логическим продолжением федеральной целевой программы «Дети России». Окружными программами было предусмотрено проведение ежегодной спартакиады Ханты-Мансийского автономного округа - Югры среди лиц с ограниченными возможностями, соревнований по отдельным видам спорта, а также приобретение специализированного спортивного оборудования для учреждений физической культуры и спорта.

В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре политику развития физической культуры и спорта определяет Департамент физической культуры и спорта Ханты-Мансийского автономного округа - Югры.

Финансирование развития физической культуры и спорта автономного округа с 2011 года предусмотрено в программах - «Развитие физической культуры и спорта в Ханты - Мансийском автономном округе - Югре», «Доступная среда в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре на 2014 - 2020 годы» и «Дети Югры».

На сегодня в Югре численность инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, составляет 8,7 % от общего количества лиц данной категории.

За последние 8 лет в Югре динамика развития видов спорта среди людей с инвалидностью достигла от 9 видов спорта в 2006 году – до 35 видов спорта в 2014 году. Решением Совета по делам инвалидов при губернаторе Югры было рекомендовано главам муниципальных образований автономного округа при формировании бюджета выделять на адаптивную физическую культуру и спорт не менее 10% от общего объема финансирования, направленного на физическую культуру и спорт.

Плановый объем финансирования программы «Развитие физической культуры и спорта в Югре на 2011-2013 годы и плановый период до 2015 года» в рамках бюджета автономного округа в 2013 году составил 3 019 868,3 тысяч рублей. За последние три года в Югре проведено около 350 спортивно-массовых мероприятий окружного, всероссийского и международного значений.

В рамках реализации целевой программы в Югре введены в эксплуатацию ряд спортивных объектов. В Мегионе построен спортивный комплекс «Олимп», в посёлке городского типа Мортка Кондинского района возведён спортивный центр с универсальным игровым залом и плавательным бассейном. Кроме того, в Когалыме появилась лыжероллерная трасса, в селе Полноват Белоярского района введён в эксплуатацию спортивный центр с универсальным игровым залом, в Нягани и посёлке Усть-Югане Нефтеюганского района возведены модульные лыжные базы.

Также продолжается строительство 17 спортивных объектов в 14 муниципальных образованиях региона. Финансовые средства автономного округа на реализацию данных мероприятий были затрачены в размере 606 013,2 тысяч рублей, также были задействованы денежные средства из бюджета муниципальных образований и юридических организаций.

В Ханты-Мансийском автономном округе-Югра функционирует так называемый «Центр адаптивного спорта» (далее – БУ «Центр адаптивного спорта Югры»).

Основные направления деятельности БУ «Центр адаптивного спорта Югры» - подготовка спортивного резерва для сборных команд Югры и Российской Федерации по видам спорта, входящих в программу Паралимпийских игр, Сурдлимпийских игр и игр по программе Специальной олимпиады; организация и проведение международных, всероссийских, межрегиональных, региональных, межмуниципальных официальных физкультурных и спортивных мероприятий среди инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья; развитие организационно-управленческого, кадрового, научно-методического, медико-биологического и антидопингового обеспечения физкультурно-спортивной деятельности.

Финансовое обеспечение реализации Плана осуществлялось за счет средств консолидированного бюджета Югры, средств государственных программ Югры:

«Развитие физической культуры и спорта в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре на 2014-2020 годы»;

«Доступная среда в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014 - 2020 годы»;

«Социальная поддержка жителей Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2014 - 2020 годы» (подпрограмма I «Дети Югры»).

Согласно Единому календарному плану физкультурно-массовых и спортивных мероприятий в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (ЕКП) БУ «Центр адаптивного спорта Югры» ежегодно проводятся 23 спортивно-массовых мероприятия в рамках 7 комплексных спортивно-массовых мероприятий: Параспартакиада Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, Сурдспартакиада Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, Зимняя Специальная Спартакиада Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, Специальная Спартакиада Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, фестиваль спорта «Через тернии к звездам», фестиваль спорта «Дети Югры» для детей с ограниченными возможностями,

Ежегодная Спартакиада Ханты-Мансийского автономного округа – Югры среди людей с инвалидностью, в том числе:

- семь чемпионатов (настольный теннис, плавание, пауэрлифтинг, волейбол (сидя), футбол (ЦП), лыжные гонки, легкая атлетика) и три первенства (настольный теннис, плавание, легкая атлетика) в зачет Параспартакиады Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;

- четыре чемпионата (легкая атлетика, волейбол, плавание, настольный теннис) и три первенства (легкая атлетика, плавание, настольный теннис) в зачет Сурдспартакиады Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Общее количество участников перечисленных комплексных мероприятий и спортивных соревнований за год составило 1142 спортсмена, в том числе 382 ребенка, из 21 муниципального образования автономного округа. В сравнении с 2013 годом рост данного показателя составляет 69 человек, т.е. 6%. Подготовку и сопровождение сборных команд муниципалитетов для участия в окружных соревнованиях осуществляли 326 тренеров и специалистов сферы физической культуры и спорта.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Югра в числе лидеров по развитию адаптивного спорта. На сегодня в

округе численность инвалидов, ведущих здоровый образ жизни, составляет 8,7 %. За последние 8 лет динамика развития заметна: от 9 видов спорта в 2006 году - до 35 в 2014 году. В настоящее время 66 спортсменов входят в состав сборных команд России.

На территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на протяжении ряда лет реализовывались целевые программы, в которых предусматривались расходы, направленные на привлечение людей с инвалидностью к занятиям физической культурой и спортом, такие как «Социальная поддержка и социальное обслуживание инвалидов в Ханты - Мансийском автономном округе - Югре» и программа «Дети Югры».

Литература

1. Постановление Правительства ХМАО - Югры от 23 декабря 2011 г. N 507-п "О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа Югры "Доступная среда" на 2012 - 2015 годы"
2. Постановление Правительства ХМАО - Югры от 29 октября 2010 г. N 269-п "О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа - Югры "Развитие физической культуры и спорта в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре" на 2011 - 2013 годы и на период до 2015 года"
3. Приказ Департамента физической культуры и спорта ХМАО - Югры от 30 марта 2011 г. № 53 "О создании отделений по адаптивному спорту в подведомственных учреждениях"
4. Ханты-Мансийский автономный округ - Югра. Единый официальный сайт государственных органов // [http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao/dokumenty/targetp/doc/!ut/p/b1/hZD](http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao/dokumenty/targetp/doc/!ut/p/b1/hZD;);
5. Центр адаптивного спорта, информационный сайт [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.csi-ugra.ru/dokumenty/vnutrennie/godovoy-otchyot/2014-god> (дата обращения: 09.05.2015).

References

1. .Postanovlenie Pravitel'stva HMAO - Jugry ot 23 dekabrya 2011 g. N 507-p "O celevoj programme Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga Jugry "Dostupnaja sreda" na 2012 - 2015 gody"
2. .Postanovlenie Pravitel'stva HMAO - Jugry ot 29 oktjabrya 2010 g. N 269-p "O celevoj programme Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga - Jugry "Razvitie fizicheskoy kul'tury i sporta v Hanty-Mansijskom avtonomnom okruge - Jugre" na 2011 - 2013 gody i na period do 2015 goda"
3. .Prikaz Departamenta fizicheskoy kul'tury i sporta HMAO - Jugry ot 30 marta 2011 g. № 53 "O sozdanii otdelenij po adaptivnomu sportu v podvedomstvennyh uchrezhdenijah"
4. .Hanty-Mansijskij avtonomnyj okrug - Jugra. Edinyj oficial'nyj sajt gosudarstvennyh organov // <http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao/dokumenty/targetp/doc/!ut/p/b1/hZD>;
5. .Centr sporta invalidov Jugry, informacionnyj sajt [Elektronnyj resurs]. - Rezhim dostupa: <http://www.csi-ugra.ru/dokumenty/vnutrennie/godovoy-otchyot/2014-god> (data obrashhenija: 09.05.2015).

Астахова Ю.В.

Магистрант Тульского государственного педагогического университета им. Л.Н. Толстого

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

Статья посвящена модернизации системы образования, являющейся на сегодняшний день основной задачей российской образовательной политики. Проведен сравнительный анализ, позволивший выявить некоторые проблемы образования как ключевого фактора формирования и развития человеческого капитала в России.

Ключевые слова: современное российское образование, модернизация, образовательные услуги, образование, человеческий капитал.

Astakhova J.V.

The undergraduate of the Tula State Pedagogical University of L.N. Tolstoy

PROBLEMS OF FORMATION OF THE HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION OF RUSSIAN EDUCATION

Abstract

Article is devoted to modernization of the education system which is today the main objective of the Russian educational policy. The comparative analysis which allowed to reveal some problems of education as a key factor of formation and development of the human capital in Russia is carried out.

Keywords: modern Russian education, modernization, educational services, education, human capital.

Модернизация системы образования является, на сегодняшний день, основной задачей российской образовательной политики. Центральные направления модернизации образования – повышение качества и эффективности образования, обеспечение его непрерывности, рост социальной мобильности молодежи – делают систему образования важным двигателем социально-экономического развития страны, источником роста ее человеческого капитала.

Основной причиной, почему возникла необходимость модернизации системы образования, является требование к ее соответствию запросам инновационной экономики, характеризующейся качественно подготовленными профессиональными кадрами, высоким уровнем развития науки, интегрированность образования, науки и бизнеса в единый цикл производства и внедрения инноваций, новых знаний. Модернизация российского образования призвана обеспечить комплексное, всестороннее обновление всех звеньев образовательной системы и всех сфер образовательной деятельности в соответствии с требованиями современной жизни, при сохранении и умножении лучших традиций отечественного образования.

Данные международной статистики показывают, что уровень образования населения страны тесно связан с уровнем ее экономического развития по показателю ВВП на душу (рис. 1) [1].

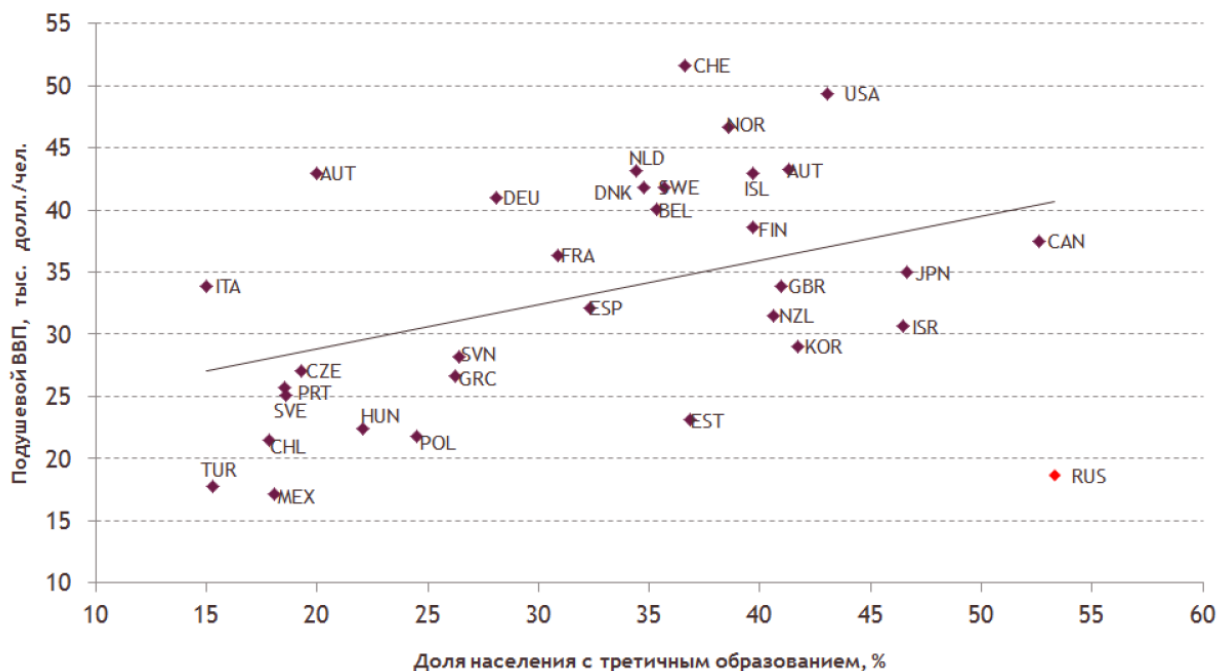


Рис. 1 – Связь образования населения и уровня экономического развития

Аналогично и уровень социального неравенства, измеряемый коэффициентом Джини по доходам, связан с уровнем образования населения (рис. 2). Население России, по формальным признакам, одно из самых образованных в мире: по доле населения с третичным образованием Россия опережает все страны, а по доле населения с высшим образованием уступает только десяти наиболее развитым странам. Однако высокий уровень образования населения дает в России гораздо меньший эффект, чем в других странах: учитывая уровень образования российского населения и в соответствии со сложившимися в мире соотношениями душевой ВВП в России должен был быть в два раза выше (рис. 1), а коэффициент Джини на треть ниже (рис. 2), чем фактически достигнутые значения. Одной из причин этого является качество российского образования и степень его соответствия требованиям современной экономики и общества.

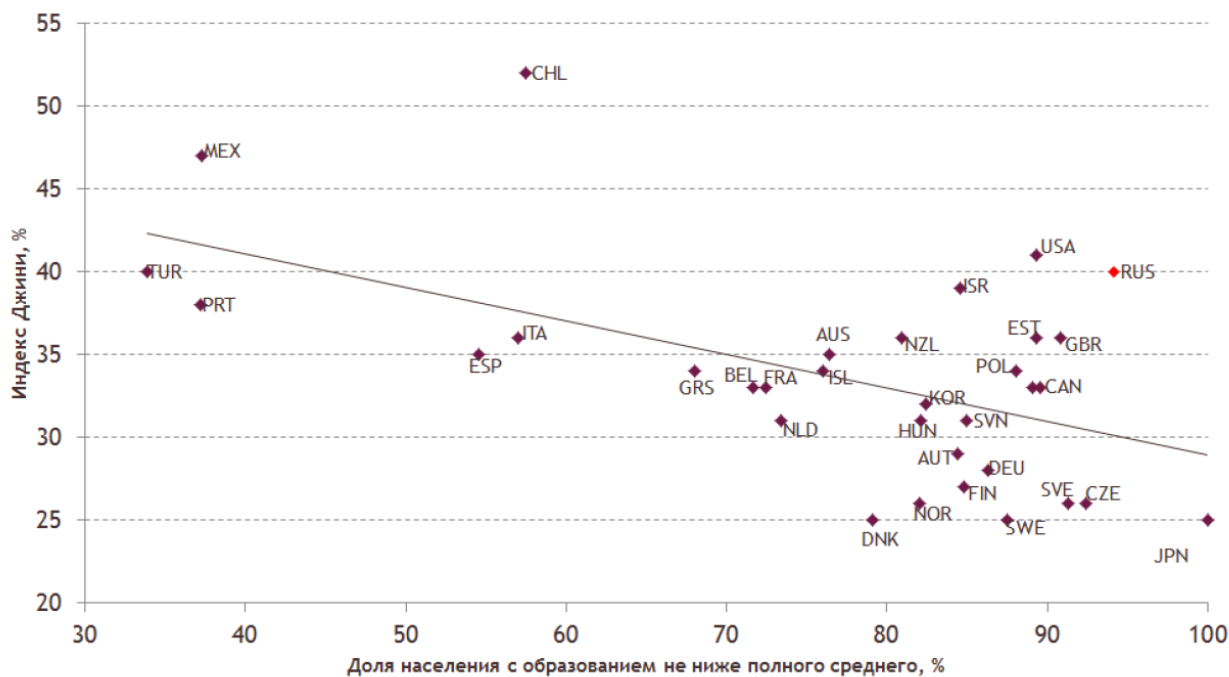


Рис. 2 – Связь образования и социальной дифференциации

Еще недавно приоритетом образовательной политики стран мира был вопрос доступа населения к образованию, но в последние годы пришло понимание, что после достижения определенного уровня участия населения в образовании важны не столько показатели масштаба (уровень образования населения, охват образованием), сколько качество образования (соответствие образования по структуре и содержанию потребностям экономики страны). Международная статистика указывает, что качество образования и его продолжительность значимо связаны с экономическим развитием и уровнем социальной дифференциации в обществе.

Таким образом, чем выше качество образования в стране и чем более оно продолжительно, тем выше ВВП и ниже коэффициент Джини по доходам.

В многочисленных зарубежных исследованиях экономической отдачи от образования на микроуровне доказывается прямая зависимость между уровнем образования и индивидуальным доходом. Большие преимущества в создании хороших условий для создания и развития экономики, роста качества жизни, развития гражданского общества, информационного общества, имеют страны с накопленным качественным человеческим капиталом.

Недаром одним из компонентов индекса человеческого развития (ИЧР), при помощи которого оценивается человеческий капитал, наряду с долголетием граждан и уровнем их дохода является образование. Так, в 2014 году ИЧР России составил 0.778, что позволило РФ войти в группу стран с высоким индексом человеческого развития (57 место из 187) [1]. Причем столь высокие позиции Россия занимает именно благодаря индексу уровня образования.

Очевидно, что индекс образования в значительной степени определяется демографическими изменениями в численности и структуре населения. В последнее десятилетие в нашей стране произошло абсолютное снижение численности молодежи (рис.3).

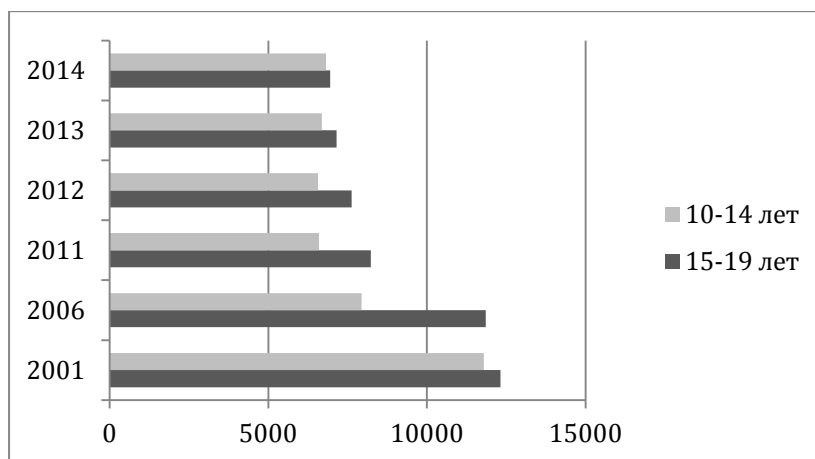


Рис. 3 – Распределение населения по возрастным группам (на 1 января; тысяч человек)

Прямым следствием стало сокращение численности обучающихся общеобразовательных учреждений с 20,5 млн. в 2000/01 г. до 13,8 млн. в 2013/14гг. (на 32,7%).

Соответственно, тенденция снижения школьного образования затрагивает и все остальные ветви профессионального образования. Поскольку профессиональные знания формируются, прежде всего, в вузах, то именно системе высшего образования отводится важная институциональная роль в формировании человеческого капитала, адекватного потребностям и вызовам современного этапа общественного развития.

В 2014г. актуальным оставался тренд на дальнейшую оптимизацию числа образовательных организаций высшего образования. Так, общее число образовательных организаций высшего образования по сравнению с 2013г. уменьшилось на 2,0% и составило 950 единиц. Число государственных и муниципальных образовательных организаций высшего образования уменьшилось на 30 единиц, в то время как число частных образовательных организаций высшего образования увеличилось на 11 единиц. Также сохранилась тенденция к увеличению числа профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку специалистов среднего звена; их число составило 2909 единиц [2].

Рассмотренные выше связи между образованием и социально-экономическими показателями в России выражены также в значительной степени, хотя и достаточно специфично. Наибольшее статистически значимое влияние на величину ВРП оказывает доля населения с третичным образованием.

Эта взаимосвязь особенно важна, поскольку сопровождается существенной межрегиональной дифференциацией уровня образования населения: в Московской области доля населения с третичным образованием составляет 68%, а в Чеченской Республике – 31% [1]. Одновременно влияние высшего образования на экономическое развитие меньше, чем влияние среднего профессионального образования. Аналогично высокая зависимость (коэффициент корреляции около 60%) наблюдается между средней продолжительностью образования в регионе и размером ВРП на одного жителя. В то же время приходится отмечать, что, вопреки всем мировым тенденциям, доля населения с высшим образованием положительно коррелирует с коэффициентом Джини, то есть, чем больше в регионе людей с высшим образованием, тем выше там коэффициент Джини.

Подобные соотношения свойственны развивающимся странам с относительно небольшой долей образованных людей и высокой социальной дифференциацией. Качество общего среднего образования (уровень учебных достижений выпускников по результатам Единого государственного экзамена) также вопреки мировым тенденциям не оказывают никакого влияния на экономическое развитие региона и уровень социальной дифференциации.

Это позволяет предположить, что системы общего среднего и (в определенной степени) высшего образования по содержанию, качеству и структуре не соответствуют внешнему запросу и требованиям сегодняшнего дня. Дальнейший анализ только подтверждает это предположение.

Возьмем ситуацию с занятостью. В среднем, более 80% взрослых с высшим образованием трудоустроены по сравнению с менее 60% людей с уровнем образования ниже верхней степени среднего образования. При этом люди с высшим образованием, особенно молодые взрослые, не являются неустойчивыми к безработице. В среднем по странам ОЭСР процент безработицы среди взрослых с высшим образованием составлял 5,0% в 2012г. (по сравнению с 3,3% в 2008 г.), но среди тех, кому 25-34 лет, он достигал 7,4% (по сравнению с 4,6% в 2008 г.). В сравнении с этим процент безработных среди 25-34-летних, не имеющих высшей степени среднего образования, достигал 19,8% в 2012г. (и даже выше во многих странах) по сравнению с 13,6% в 2008г. [4] Эти цифры подтверждают, что недавний экономический кризис больше всего ударил по молодым взрослым с низким уровнем образования.

В странах ОЭСР взрослые с высшим образованием зарабатывают примерно на 70% больше, в среднем, чем взрослые, получившие высшую степень среднего образования. Различия в навыках также сказываются на заработке даже между людьми с одинаковым уровнем образования: в среднем, взрослый человек с высшим образованием, имеющий самый высокий уровень владения грамотностью зарабатывает примерно на 45% больше, чем взрослый с таким же уровнем образования, но хуже всего владеющий грамотностью.

В качестве примера рассмотрим систему установления размеров окладов профессорско-преподавательского состава по должности в Тульском государственном педагогическом университете им. Л.Н. Толстого (ТГПУ им. Л.Н. Толстого).

Минимальные размеры окладов работников учреждения устанавливаются на основе отнесения занимаемых ими должностей служащих к профессионально-квалификационной группе. Ректор устанавливает должностной оклад работнику в зависимости от уровня профессиональной подготовки и квалификации, а также сложности, объема, качества, эффективности и характера выполняемой работы (табл. 1-2).

Таблица 1 – Профессиональные квалификационные группы

Профессионально-квалификационная группа	Основание для отнесения к группе
4	Наличие ученой степени и (или) ученого звания Наличие высшего профессионального образования (по должностям руководителей структурных подразделений)
3	Наличие квалификации «дипломированный специалист» или «магистр» Наличие квалификации «бакалавр»
2	Наличие начального или среднего профессионального образования Наличие среднего профессионального образования (по должностям руководителей структурных подразделений)
1	Не требуют наличия профессионального образования

Таблица 2 – Квалификационные уровни работников высшего образования

Квалификационные уровни 4-той профессионально-квалификационной группы	Должности профессорско-преподавательского состава	Должности административно-управленческого персонала
6-й	Декан	Директор филиала, института в составе вуза
5-й	Заведующий кафедрой	Руководитель обособленного структурного подразделения
4-й	Профессор	Начальник управления, опытно-производственного подразделения
3-й	Доцент	Начальник структурного подразделения, учебных подразделений, финансово-экономического отдела, правового отдела
2-й	Старший преподаватель	Начальник лаборатории, структурного подразделения, отдела аспирантуры, УМО
1-й	Ассистент, преподаватель	Начальник кабинета, лаборатории

Соотношение коэффициентов по профессионально-квалификационным группам первых квалификационных уровней в ТГПУ им. Л.Н. Толстого представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Соотношение коэффициентов по профессионально-квалификационным группам первых квалификационных уровней

Профессионально-квалификационная группа	Квалификационный уровень	Минимальный должностной оклад, руб.
1	1	5 491
2	1	5 581
3	1	5 644
4	1	6 100

Таким образом, уже на этом этапе мы видим небольшую дифференциацию уровня оплаты труда по квалификации работников. Далее ректором устанавливаются повышающие коэффициенты к минимальным должностным окладам по квалификационным уровням соответствующих профессионально-квалификационных групп (табл.4).

Таблица 4 – Размеры окладов профессорско-преподавательского состава по должности согласно профессиональным квалификационным группам и квалификационным уровням

Наименование должности	Ученое звание	Ученая степень	Профессионально-квалификационная группа	Квалификационный уровень	Повышающий коэффициент
ассистент			4	1.1	1,594
преподаватель			4	1.2	1,793
ассистент		кандидат наук	4	1.3	2,142
преподаватель		кандидат наук	4	1.4	2,341
старший преподаватель			4	2.1	1,843
старший преподаватель		кандидат наук	4	2.2	2,391
доцент			4	3.1	2,391
доцент	доцент (СНС)	кандидат наук	4	3.2	3,188
доцент	доцент (СНС)	доктор наук	4	3.3	3,786

Продолжение табл. 4 – Размеры окладов профессорско-преподавательского состава по должности согласно профессиональным квалификационным группам и квалификационным уровням

профессор, профессор-консультант			4	4.1	2,939
профессор, профессор-консультант	без звания, доцент (СНС) профессор	кандидат наук	4	4.2	3,487
профессор, профессор-консультант	без звания, доцент (СНС) профессор	доктор наук	4	4.3	4,184
зав.кафедрой			4	5.1	4,393
зав.кафедрой	без звания, доцент (СНС)	кандидат наук	4	5.2	4,921
зав.кафедрой	профессор доцент (СНС)	кандидат наук доктор наук	4	5.3	5,393
зав.кафедрой	профессор	доктор наук	4	5.4	5,609
декан			4	6.1	4,981
декан	без звания, доцент (СНС)	кандидат наук	4	6.2	5,579
декан	профессор доцент (СНС)	кандидат наук доктор наук	4	6.3	5,885
декан	профессор	доктор наук	4	6.4	6,226

Далее размеры должностных окладов устанавливаются ректором университета по профессионально-квалификационным группам и квалификационным уровням на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности, путем умножения минимального размера оклада по соответствующей профессионально-квалификационной группе на величину установленного повышающего коэффициента по соответствующему квалификационному уровню:

$$ДО = БО \times ПК, \quad (4)$$

где ДО – должностной оклад, БО – базовый оклад, ПК – повышающий коэффициент.

Так например, ассистент, т.е. человек, недавно окончивший высшее учебное заведение и проводящий больше часов занятий по сравнению с доцентами и профессорами, в соответствии с приведенными выше требованиями, будет иметь должностной оклад в размере 9 724 руб.:

$$ДО_{асс} = 6\,100 \text{ руб.} \times 1,594 = 9\,724 \text{ руб.}$$

Доцент (кандидат наук), т.е. человек, имеющий научно-педагогический стаж не менее 5 лет, потративший несколько лет на исследования после окончания университета и защитивший кандидатскую диссертацию, будет иметь должностной оклад в размере 19 447 руб.:

$$ДО_{доц} = 6\,100 \text{ руб.} \times 3,188 = 19\,447 \text{ руб.}$$

Должностной оклад декана факультета (профессора, доктора наук) будет составлять 37 979 руб.:

$$ДО_{дек} = 6\,100 \text{ руб.} \times 6,226 = 37\,979 \text{ руб.}$$

При этом надо иметь в виду, что более высокая занимаемая должность – это не только более достойный уровень оплаты труда, но и достижение своеобразной оценки, которую нам выставляет общество.

Более того, недавний кризис заставил по-новому взглянуть на проблемы развития образования как основы формирования человеческого капитала. Последствия кризиса для рынка труда продемонстрировали, что наиболее уязвимыми в условиях неустойчивого развития оказываются, во-первых, люди с низким уровнем образования и, во-вторых, молодежь, то есть люди без или с минимальным опытом работы.

В связи с этим представляется важным проанализировать взаимосвязь уровня образования работников и их шансов на трудоустройство. В странах ОЭСР более высокие, чем в среднем, шансы на трудоустройство имеют люди с образованием не ниже полного среднего и наиболее высокие – с третичным. В России третичное образование также обеспечивает более высокие шансы на трудоустройство, но в отличие от стран ОЭСР выпускники общеобразовательных школ и обучавшиеся по программам начального профессионального образования имеют более низкие, чем в среднем, шансы на трудоустройство.

Таким образом, можно предположить, что российское общее среднее и начальное профессиональное образование не соответствуют по своему содержанию и качеству запросу рынка труда. Одно из объяснений этого факта можно найти в международных сравнениях: в странах ОЭСР 48% выпускников программ среднего образования получают сертификат о профессиональной подготовке, признаваемый на рынке труда. В России доля таких выпускников – 27%. В региональном разрезе связь между трудоустройством (безработицей) и образованием прослеживается достаточно четко – чем более образовано население в регионе, тем ниже в нем безработица.

В то же время разные уровни образования населения по-разному влияют на безработицу. То, что высокая доля населения с общим средним и начальным профессиональным образованием положительно коррелирует с уровнем безработицы, не удивляет. Важнее то, что доля людей со средним профессиональным образованием оказывает гораздо большее положительное влияние на ситуацию с безработицей в регионе, чем доля людей с высшим образованием. В дополнение необходимо отметить, что в регионах с большей долей населения с высшим образованием в период кризиса 2008–2009 годов безработица росла быстрее, а после кризиса снижалась медленнее.

Таким образом, «академическое» общее среднее образование не обеспечивает выпускникам возможность успешного трудоустройства. Поэтому единственный путь для них – продолжение обучения.

Однако при этом имеет место ситуация, когда значительная часть выпускников вузов трудоустраиваются на места, не требующие высшего образования, в силу чего усиливается эффект «crowded out» – вытеснение с рынка труда людей с более низким уровнем образования и занятие рабочих мест теми, кто, по крайней мере формально, обладает избыточной квалификацией. К тому же значительная часть выпускников учреждений высшего образования работает не по специальности.

Проведенный сравнительный анализ позволил выявить некоторые проблемы образования как ключевого фактора формирования и развития человеческого капитала в России. Уровень развития страны напрямую зависит как от уровня и разносторонности общего образования основной массы населения, так и от качества подготовки специалистов в средней и высшей школе. Изменять, обновлять содержание образования с пользой для дела можно только с опорой на его фундаментализацию и с обязательным использованием междисциплинарных связей. Это значит, что необходимо понимать современный уровень развития соответствующей науки в целом и специфику ее отдельных отраслей.

Последние события в современном мире, а также ситуация внутри страны со всей очевидностью показывает, что России нужна устойчивая социально-экономическая, политическая система и эффективная национальная безопасность. Без образования и науки эту задачу не решить. Образование должно реформироваться. Но так, чтобы оно развивалось и становилось конкурентоспособным. Образование существует не само по себе, в отрыве от экономики. Если России действительно нужна наука и стратификация будет строиться в зависимости от того образования, которое получает человек, то за его реформу не надо будет беспокоиться.

Литература

1. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2014 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014. 204 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/>
3. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. – 2001.- № 12. - С.44
4. Взгляд на образование 2014 Индикаторы ОЭСР Резюме на русском языке. <http://oecd.ru>

References

1. Doklad o chelovecheskom razviti v Rossijskoj Federacii za 2014 god / pod red. L.M. Grigor'eva i S.N. Bobyleva. – М.: Analiticheskij centr pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii, 2014. 204 s.
2. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. <http://www.gks.ru/>
3. Shhetinin V. Chelovecheskij kapital i neodnoznachnost' ego traktovki // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. – 2001.- № 12. - S.44
4. Vzgljad na obrazovanie 2014 Indikatory OJeSR Rezjume na ruskom jazyke. <http://oecdru.org>

Амет-устаева Д.М.

Аспирант кафедры информационных систем и технологий управления

Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, г. Донецк

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

В работе рассматривается конкурентоспособность туристического предприятия с использованием информационных технологий. Приведены определения «конкурентоспособности», а так же факторы, влияющие на нее, и их классификация. Отмечены мероприятия, согласно государственным программам развития.

Ключевые слова: конкурентоспособность, туристическое предприятие, система управления, информационные технологии, бизнес-процесс.

Amiet-ustaieva D.M.

Postgraduate student of the department of information systems and technology management, Donetsk Mykhailo Tugan-Baranovsky National University of Economics and Trade, Donetsk

DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF TOURISM COMPANIES ON THE BASIS OF INFORMATION TECHNOLOGY

Abstract

This paper considers the competitiveness of the tourism enterprises using information technology. Given the definition of «competitiveness», as well as the factors influencing it, and their classification. Noting the activities, according to the state development programs.

Keywords: competitiveness, tourism enterprises, management system, information technology, business process.

Тенденции современного экономического развития характеризуются оживлением конкуренции и активизацией структурных сдвигов в экономике, что побуждает туристические предприятия искать новые эффективные подходы к управлению их конкурентоспособностью. Любое управленческое решение принимается на основании имеющейся информации, и информационные технологии позволяют своевременно и эффективно получать эту информацию.

Так как ведущую роль в определении конкурентоспособности играет потребитель, одним из наиболее действенных способов ее повышения является ориентация туристического предприятия на удовлетворение потребностей покупателя (потребителя). В то же время небольшие туристические предприятия в виду специфики их деятельности и объемов реализации способны привлечь потенциальных клиентов только с помощью малозатратных подходов, связанных с процессами осмысления действий и закономерностей поведения конкурентов, принятия потребителями решений в пользу продавца, содействует принятию обоснованных управленческих решений в направлении обеспечения устойчивой конкурентной позиции предприятия.

Приведем ряд определений «конкурентоспособности»:

- способность предприятия противостоять конкурентам, через ценовую и неценовую политику.
- совокупность свойств товара, способная в той или иной мере удовлетворять требуемым потребностям при их использовании по назначению, включая утилизацию или уничтожение.
- комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента, востребованного обществом или отдельными его членами, стабильным финансовым состоянием, способностью к инновациям, эффективным использованием ресурсов, целенаправленной работой с персоналом, уровнем системы товародвижения и сервиса, имиджем фирмы.

- борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах.

Мы считаем, что Фатхутдинов Р.А. более точно предлагает определение конкурентоспособности предприятия - совокупность свойств и характеристик его бизнес-процессов, позволяющих обеспечить эффективность функционирования предприятия при любых изменениях внешней и внутренней среды [1].

Для эффективного продвижения туристического продукта на рынок предприятию необходимо разработать систему управления конкурентоспособностью с применением информационных технологий, т.к. сегодня условия информационного обмена определяют движение общества к новому информационному типу. Развитие новейших технологий происходит в геометрической прогрессии и сегодня высший менеджмент должен уделять достаточно внимания, средств и сил на изучение и внедрение оптимальных продуктов, позволяющих управлять конкурентоспособностью предприятия.

В условиях рынка лидирующие позиции занимают субъекты хозяйственной деятельности, которые наиболее эффективно удовлетворяют потребностям населения, превосходя конкурентов на рынке по применению современных информационных технологий. Более высокое качество туристического продукта приводит к повышению потребительского спроса на увеличение оборота и дохода предприятия.

Всю систему факторов конкурентоспособности туристического предприятия можно подразделить на группы (рис. 1).



Рис. 1 – Классификация факторов конкурентоспособности туристического предприятия

Анализ взаимодействия элементов конкурентоспособности позволяет сделать следующие выводы:

1. Первичным в определении конкурентоспособности предприятия является воздействие со стороны внешних факторов, которые можно изобразить в виде «матрешки»
2. Среди внутренних факторов важнейшими являются наличие аттрактивных туристских и рекреационных ресурсов, уровень развития инфраструктуры и качество оказываемых услуг.
3. Внутренние факторы оказывают влияние друг на друга, поэтому стрелки также связывают их между собой.
4. Уровень менеджмента способен повысить конкурентоспособность при недостаточном развитии внутренних факторов.

Можно выделить ряд показателей оценки конкурентоспособности туристического предприятия, которые позволяют оценить уровень конкурентоспособности: результатов финансово-хозяйственной деятельности, маркетинговой деятельности, реализации услуг, по персоналу и социальному развитию, эффективности системы управления, развития инфраструктуры отрасли, надежности поставщиков, экономического потенциала клиентов, имиджа предприятия, конкурентоспособности услуг, качества обслуживания на предприятии.

Туристическое предприятие не может функционировать без системы управления, которая обеспечит предприятию конкурентоспособность, эффективность и динамичность деятельности. Таким образом, система управления конкурентоспособностью туристического предприятия дает возможность повысить эффективность управления предприятием путем предвидения изменений в поведении конкурентов за счет дополнительного исследования рынка туристических услуг. Управления конкурентоспособностью туристического предприятия достигаются с помощью передачи через открытые источники информации конкуренту для принятия решения. Переданная информация попадает к конкуренту в заранее предопределенном предприятии виде. Может осуществляться анализ реакций конкурента на изменения во внешней среде на основе последовательного изучения свойств и тенденций поведения конкурентов.

Для развития конкурентных преимуществ туристическому предприятию необходимы своевременные преобразования в качестве инноваций. Внедрение инноваций решает следующие вопросы:

1. Ускорение инноваций в туристических продуктах и услугах:
 - координация персонала, процессов и информации для создания лучших туристических продуктов, услуг и управления затратами;
 - создание полного всестороннего подхода к циклу разработки, что позволяет создавать конкурентные преимущества для продуктов и услуг;
 - эффективное использование уже вложенных средств, снижение расходов на обслуживание и перераспределение ресурсов с целью достижения соответствия современным требованиям бизнеса.
2. Укрепление взаимосвязи с клиентами, партнерами и сотрудниками:
 - расширение возможностей клиентов, при этом синхронизируя процессы маркетинга, продаж, логистики и предоставления услуг;
 - модернизация управления маркетинговыми ресурсами, ведение более целенаправленного интерактивного диалога с клиентами с использованием цифровых, социальных и традиционных маркетинговых каналов;
 - интеграция социальных инструментов в свой бизнес;
 - создание единой среды для общения и совместной работы, которой легко управлять и удобно пользоваться;
 - создание Веб-интерфейса, который объединяет клиентов, партнеров и сотрудников и устанавливает взаимосвязи, необходимые для маркетинга, продажи, обслуживания и управления на более качественном уровне, чем конкурирующие предприятия.
3. Создание мобильного предприятия:
 - разработка мобильных платформ, возможность их взаимодействия и подключения к серверным системам и облакам;
 - обеспечение управляемости, прозрачности и гарантированности соблюдения требований к безопасности в мобильных инициативах.
4. Совершенствование механизма управления рисками в обеспечении безопасности деятельности, усилить защиту, сократить расходы, улучшить качество обслуживания, снизить риски и внедрять инновации.
5. Создание гибкого бизнеса:
 - эффективное использование приложения, которые повышают производительность, обеспечивают максимальную защиту, контролируют расходы;
 - совершенствование бизнес-процессов для повышения ожиданий клиентов, прогнозировать изменения.
6. Оптимизирование ИТ- и бизнес-инфраструктуры:
 - управление ресурсами и оборудованием от автопарка до электростанций – повышать стоимость своих ресурсов и использовать их эффективнее;
 - применение облачных технологий для балансировки расходов, рисков и потребности в инновациях;
 - сочетание средства управления конечными станциями и решения для безопасности, чтобы управлять физическими и виртуальными ресурсами - от серверов до смартфонов.
7. Преобразование информации в знания:
 - преобразование растущих потоков разрозненных данных в бизнес-возможности применяя аналитику, визуализацию и другие средства;
 - распознавание тенденций, с помощью которых можно своевременно реагировать на события и достигать высоких результатов;

- снижение расходов на данные и создание лучшего представления о ситуации для принятия оптимальных бизнес-решений;
- улучшение качества информации;
- создание единственно верной версии данных, защита базы данных и унификация управления.

Приведенный перечень убеждает, что возможности применения новейших технологий в упрощении и оптимизации управленческих решений безграничны. Они неразрывно связаны с системой менеджмента и решения о применении продукта должны исходить именно от высшего менеджмента, так как использование информационных технологий в управлении туристическим предприятием могут выступить в виде мощного конкурентного преимущества, особенно в мире, где царит экономическая нестабильность.

В Постановлении Государственного Совета Республики Крым от 25 июня 2014 года № 2259-6/14 приведены следующие мероприятия по реализации Программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015-2017 годы, основные из них приведены в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Мероприятия по повышению бизнес-процессов конкурентоспособности

Факторы	Мероприятия	Сумма, тыс.руб.		
		2014	2015	2016
Уровень инфраструктуры	1.Создание инфраструктуры для пешеходного туризма	300,0	1 000,0	1 500,0
	2. Создание и поддержка базы информационных материалов в сфере курортов и туризма РК	114,0	190,0	190,0
Уровень управления	1. Поддержка туристических информационных центров в РК	752,0	752,0	952,0
	2. Поддержка и продвижение интернет-портала Крыма и официального интернет-сайта Министерства	380,0	380,0	380,0
Ресурсы	1. Разработка обучающих программ в сфере курортов и туризма	350,0	350,0	400,0
	2. Обучение и повышение квалификации специалистов (семинары, тренинги, курсы)	706,0	750,0	850,0
Качество продуктов и услуг	1. Поддержка развития автотуризма	-	228,0	304,0
	2. Разработка, внедрение и продвижение новых лечебно-оздоровительных туристических продуктов	532,0	380,0	380,0
	3. Проведение информационно-методических туров			
	4. Изготовление и приобретение сувенирной продукции с логотипом Крыма	2 660,0	1 520,0	1 672,0
	5. Разработка культурно-этнографических маршрутов	750,0	750,0	750,0
		250,0	250,0	250,0
Конкурентоспособность отрасли	1. Обеспечение участия РК в международных специализированных туристических ярмарках, биржах, фестивалях	3 040,0	5 776,0	5 776,0
	2. Создание видеопроодукции о курортно-рекреационном и туристическом потенциале Крыма, и размещение ее в сети Интернет	760,0	1 710,0	1 710,0
Макроэкономические показатели развития	1. Проведение маркетинговых исследований в курортно-туристической сфере республики	-	266,0	266,0
	2. Проведение социологических исследований в курортно-туристической сфере республики	266,0	190,0	228,0
Менеджмент и управление отраслью	1. Формирование позитивного туристического имиджа Крыма	228,0	228,0	228,0
	2. Разработка проектов туристическо-рекреационных кластеров курортных территорий	449,0	992,0	1 068,0

*составлено автором по материалам источника [2].

Средства, предусмотренные на реализацию программы, задействованы как из бюджета республики, так и из местного бюджетов, где процент местного бюджета составляет 26-29 %.

В Постановлении Совета министров Республики Крым от 9 декабря 2014 г. N 501 «Об утверждении Государственной программы развития курортов и туризма в Республике Крым на 2015 - 2017 годы» приведены показатели государственной программы, которые направлены на осуществление следующих мероприятий, основные их них:

- количество создаваемых туристско-рекреационных кластеров на территории Республики Крым - ежегодно 5-6;
- количество организуемых информационных туров в целях продвижения санаторно-курортного и туристского потенциала Республики Крым – ежегодно не менее 3-4;
- количество разработанных туристских маршрутов и туристских продуктов – ежегодно не менее 10;

Необходимо продолжать поддерживать развитие отрасли с целью улучшения соотношения цена-качество. Формировать предложения, интересные и доступные для разных категорий отдыхающих.

Здравницы Крыма недостаточно используют возможности коммуникации и сотрудничества с предприятиями и компаниями. Важно позиционировать услуги здравниц и санаториев для аудитории иностранных туристов, поскольку об их количестве и возможностях туристы из других стран осведомлены крайне мало. Необходимо поддерживать инфраструктуру, способную обслужить иностранного туриста (в т.ч. продвигать знание языков, более широкое распространение платежных систем).

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник, 3-е изд., перераб. и доп. М.: 2008, Маркет ДС, 27 п.л.
2. Постановлении Государственного Совета Республики Крым от 25 июня 2014 года № 2259-6/14 [Электронный ресурс] URL: <http://www.rada.crimea.ua/rule-making-activity/legislative-sitting-list/6108>

References

1. Fathutdinov R.A. Upravlenie konkurentosposobnost'yu organizacii: Uchebnik, 3-e izd., pererab. i dop. M.: 2008, Market DS, 27 p.l.
2. Postanovlenie Gosudarstvennogo Soveta Respubliki Krym ot 25 iyunya 2014 goda № 2259-6/14 [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.rada.crimea.ua/rule-making-activity/legislative-sitting-list/6108>

Бердникова О.А.¹, Иванов С.Е.²

¹Кандидат экономических наук, ЧОУ ВПО «Институт социальных и гуманитарных знаний», ² Председатель Государственного Комитета по туризму Республики Татарстан,

РАЗВИТИЕ ТУРИСТКОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация

Статья посвящена анализу развития туристской отрасли в Республике Татарстан. Темпы развития туризма в республике значительно опережают аналогичные показатели в других регионах. Это обуславливается государственной политикой республики в сфере туризма: созданием отдельной государственной структуры Государственного комитета по туризму Республики Татарстан. Научный подход к управлению туристской дестинацией показан на примере данного региона. В статье авторы знакомят с основными мероприятиями в туризме, проведенными за последние два года. Много статистических данных по туристской отрасли представлено в статье. Описаны социально-экономические эффекты развития туризма в республике. Указаны основные мероприятия по развитию туристских кластеров «Свияжск» и «Болгар».

Авторы отмечают основные задачи, которые стоят перед государственными органами для развития туризма в Республике Татарстан. Следует отметить обширное наследие Универсиады 2014 для дальнейшего использования: построено большое количество спортивных объектов, которые могут принимать спортивные соревнования международного уровня. Развитие туристско-рекреационных кластеров, является одним из важнейших направлений сферы туризма. Использование водного бассейна р.Волга необходимо при развитии кластерной системы. Важной задачей туристской политики является разработка туристских концепций и сформированного туристского продукта на уровне других муниципальных районов республики. Также республика продолжает эффективную политику развития событийного туризма. Это и Чемпионат мира по водным видам спорта 2015года и Чемпионат мира по футболу 2018. Эффективное использование информационных технологий в республике заставляет задуматься о привлечении IT технологий в туризм.

В статье предложены и описаны основные перспективные направления дальнейшего развития туристической отрасли. Например, предложено обратить внимание на медицинский, образовательный и сельский туризм.

Ключевые слова: туристическая отрасль; туристическая дестинация; туристический продукт.

Berdnikova O.A.¹, Ivanov S.E.²

¹PhD in Economics, "Institute of Social and Human Knowledge",

²Chairman of the State Committee of the Republic of Tatarstan Tourism

TOURISM DEVELOPMENT IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN

Abstract

This article analyzes the development of the tourism industry in the Republic of Tatarstan. The dynamics of development of tourism in the country is far ahead of similar indicators in other regions. This is due to the state policy of the republic in the sphere of tourism: the creation of a separate state structure - State Committee on Tourism of the Republic of Tatarstan. The scientific approach to the management of tourist destinations is shown on the example of the region. The authors introduce the main activities in tourism conducted over the past two years. Many statistics on the tourism industry is represented in the article. Social-economical effects of tourism development in the country are described in the article. Key activities are also mentioned for the development of tourism clusters "Sviyazhsk" and "Bulgaria".

The authors point out the main challenges for the public authorities for the tourism development in the Republic of Tatarstan. It is important to note vast inheritance of the Universiade 2013 for further use: a large number of sports facilities, which can take sports competitions on international level, were built. Development of tourism and recreation clusters is one of the most important areas for the tourism industry. The Volga river basin is necessary for the development of the cluster system. An important task of tourism policy is to develop tourism concepts and tourist product inside municipal districts of the republic. The republic also continues realization of the effective event tourism strategy, including such sports world events as FINA World Aquatics Championship in 2015 and the FIFA World Cup in 2018. As the Republic uses information technologies effectively, it is important to attract new technologies to tourism industry.

Basic perspective directions of further tourism industry development are described in this article. It is suggested paying attention to health, education and rural tourism, for example.

Keywords tourism industry; tourist destination; tourist product.

В настоящее время туризм является самой динамично развивающейся отраслью экономики в мире. В 2014 году в мире было совершено более 1 миллиарда путешествий. [1]

За последние несколько лет отрасль туризма в Республике Татарстан демонстрировала стабильно высокие темпы роста туристской инфраструктуры и туристского потока.

21 июля 2014 года постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан утверждена Государственная программа «Развитие сферы туризма и гостеприимства в Республике Татарстан на 2014-2020 годы», в которой определены основные направления и мероприятия по развитию туристской отрасли в Республике Татарстан. Мероприятия госпрограммы реализуются в соответствии со Стратегией развития туризма в Российской Федерации до 2020 года.

Благодаря совместной работе министерств и ведомств по созданию в Республике Татарстан благоприятных условий для приема гостей и продвижению региона на российском и международном рынке, а также эффекту Всемирной летней Универсиады, в 2014 году динамика роста туристского потока в Республике Татарстан опередила средние показатели пяти последних лет.

В 2014 году с учётом однодневных экскурсантов туристский поток в Республику Татарстан по предварительным данным составил более 2,5 миллионов человек, что на 16,3% больше показателя 2013 года. В период 2010-2013 годов средний прирост количества туристов в Республику Татарстан составлял 14,4 %. [1]

Туристская дестинация – это управляемая социально-экономическая территориальная система, обладающая туристским ресурсным потенциалом, представляющая конкурентоспособную потребительскую ценность, и устойчиво привлекающая туристские потоки. [2]

Сегодня Республика Татарстан находится на 5 месте среди субъектов Российской Федерации по количеству принимаемых туристов. Татарстан опережают Краснодарский край, Москва, Санкт-Петербург и Республика Крым.

Справочно:

Краснодарский край – 12,3 млн.туристов

Москва – 8,6 млн.туристов

Санкт-Петербург – 6,3 млн.туристов

Республика Крым – 3,8 млн.туристов [1].

Вторым важным показателем развития туризма в Республике Татарстан является объём оказанных туристских услуг. В 2014 году объём оказанных услуг в сфере туризма (без учета смежных отраслей) составил более 10 миллиардов рублей, что на 20,6% больше показателя 2013 года. В данный показатель входят расходы туристов на проживание, экскурсионные и санаторно-оздоровительные услуги. С учетом дополнительных расходов туристов, приезжающих в Республику Татарстан, данный объём возрастает минимум в два раза. [3]

Вклад сферы туризма в бюджет Республики Татарстан составляет около 3,5 % от общего объёма оказанных туристских услуг. Таким образом, поступления в республиканский бюджет от сферы туризма составляют не менее 350 миллионов рублей в год.

Сфера туризма сегодня даёт республике большое количество рабочих мест. По данным Всемирной туристской организации, каждая тысяча туристов создаёт 15 рабочих мест. На сегодняшний день в туристской отрасли региона занято более 37 тысяч человек.

2014 год стал для российской туристской отрасли очень непростым годом. Ряд российских туроператоров прекратили свою деятельность в связи с финансовыми проблемами. Туристский рынок переживает процесс трансформации. Причиной этого стал нестабильный валютный курс и другие мировые экономические явления. Кризис, начавшийся в конце 2014 года, несомненно оказал разрушительное влияние на выездной туризм.

Однако сегодня невозможно недооценивать положительные стороны сложившейся ситуации. Они касаются рынка внутреннего и въездного туризма. При возрастающих ценах на зарубежные туристские поездки в 2015 году ожидается заметное увеличение турпотока внутри России. Кроме этого, для иностранных туристов путешествия в Россию стали существенно дешевле и привлекательнее.

Госкомитетом проводится большая работа по продвижению туристских возможностей республики в России и за рубежом. В 2014 году Республика Татарстан приняла участие в восьми международных туристских выставках, в том числе возобновила своё участие в крупнейшей мировой выставке в Лондоне.

По итогам проведенных в 2014 году пресс-туров в республиканских и федеральных печатных средствах массовой информации вышло более 900 публикаций, на телеканалах показано 82 сюжета и телепередачи о туристском потенциале Республики Татарстан.

Был подготовлен видеоролик, который был снят и озвучен на 11 языках специально для продвижения туристических ресурсов республики.

Большое значение в 2014 году придается популяризации туристских центров среди жителей Республики Татарстан. В 2014 году в рамках проекта «Поехали», реализуемого совместно с Республиканским агентством по печати и массовым коммуникациям «ТАТМЕДИА», Госкомитетом было организовано 28 пресс-туров для журналистов.

Особое внимание в 2014 году уделялось работе по увеличению туристского потока в Республику Татарстан из Китайской Народной Республики. В 2014 году граждане КНР занимали первое место по въезду в Российскую Федерацию с целью туризма. Однако, большая их часть посещает лишь Москву и Санкт-Петербург, и задача республики – включиться в этот туристский поток в рамках маршрута 3 столицы России и Красный маршрут.

В октябре месяце в городе Казани было подписано соглашение о взаимном сотрудничестве между Государственным комитетом Республики Татарстан по туризму и крупнейшим туроператором China International Travel Service.

Всего в 2014 году было организовано посещения Республики Татарстан более чем 30-ю туроператорами Китая. Госкомитет принял участие в презентациях туристского потенциала республики, проводимых в городах Тайбэй, Пекин и Шанхай. Прибытие первых групп туристов из Китая запланировано уже в этом году.

В декабре 2014 года проведена предновогодняя рекламная кампания туристских возможностей Республики Татарстан в 9 регионах Приволжского федерального округа.

В тестовом режиме начал свою работу официальный туристский портал Республики Татарстан (visit-tatarstan.ru). На портале размещена вся необходимая для туриста информация о Республике Татарстан. Скоро будут запущены 7 языковых версий портала, а также версия для мобильных устройств.

В 2014 году впервые туристско-рекреационный кластер Республики Татарстан был включен в Федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)».

Реализация туристско-рекреационного кластера «Свияжск» включает проведение работ по дноуглублению от основного судового хода до причала острова-града Свияжск, что будет способствовать подходу к острову многопалубных круизных теплоходов. Это позволит принимать на Свияжске в год на 100 тысяч туристов больше и приведёт к созданию новых объектов показа, размещения и питания.

В 2014 году Республика Татарстан впервые была включена в перечень федеральных маршрутов по развитию детского туризма, реализуемого Министерством культуры Российской Федерации. Благодаря федеральной поддержке более 900 детей из 53 регионов России посетили Татарстан, а более 500 детей из Республики Татарстан посетили маршруты культурно - познавательного туризма по России.

Всего на проведение мероприятий Госкомитетом в 2014 году из федерального бюджета было привлечено 11,4 миллионов рублей.

В 2014 году велась активная работа по продвижению древнего города Булгара и острова-града Свияжска.

Огромное значение для увеличения турпотока в Булгар имело включение его в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Для многих российских и иностранных туристов в 2014 году данный факт стал определяющим при выборе направления для своих поездок в Республику Татарстан.

В 2014 году была проведена работа по установке 10 информационных конструкций, демонстрирующих культурно-исторический потенциал древнего города Булгар, а также указывающих направление и расстояние до него. Ежедневно десятки тысяч автомобилистов узнают о туристском потенциале древнего города Булгар.

Совместно с Министерством транспорта и дорожного хозяйства Республики Татарстан в 2014 году было организовано регулярное автобусное сообщение для туристов по маршрутам Казань – остров-град Свияжск – Казань и Казань – древний город Булгар – Казань. С конца 2014 года по данным маршрутам было перевезено более 800 туристов. Ежемесячная загрузка данных рейсов составляет 50% и она продолжает расти.

Особое внимание уделялось развитию событийного туризма в наших туристских центрах. В августе 2014 года проведен Первый всероссийский фестиваль исторической реконструкции «Великий Булгар», который посетило более 14 тысяч гостей из 12 регионов Российской Федерации. По итогам Национальной премии в области событийного туризма «Russian Event Awards» фестиваль «Великий Булгар» был признан лучшим проектом исторической направленности в России. Главным мероприятием для туристов, посетивших Свияжск в отчетном году, стал фестиваль «Свияжская Масленица», который посетило более 2 тысяч гостей из 8 регионов России.

Государственным комитетом Республики Татарстан по туризму в отчетном году велась работа по включению Булгара и Свияжска в туристские маршруты и программы российских и международных туроператоров, а также решались вопросы повышения качества оказываемых услуг.

Организованный туристский поток на остров-град Свияжск в 2014 году составил более 182 тысяч человек, что на 68% больше, чем в 2013 году, в древний город Булгар – более 285 тысяч человек, на 48% больше показателя 2013 года. Также существенный рост туристского потока продемонстрировал город Елабуга, который посетило 210 тысяч человек, а Казанский Кремль вплотную приблизился к отметке в 1,5 миллиона посетителей.

Также в туристский оборот вовлечено наследие Всемирной летней Универсиады. К примеру, стадион «Казань-Арена» в прошедшем году посетило 9500 туристов. Гости республики посещают Дворец водных видов спорта, Академию тенниса, Дворец единоборств «Ак Барс», Деревню Универсиады, Центр гребных видов спорта.

В 2014 Государственным комитетом Республики Татарстан по туризму совместно с заинтересованными ведомствами, предприятиями и организациями туристской индустрии решались важные задачи по развитию и продвижению туристских центров Республики Татарстан, созданию в них туристской инфраструктуры и комфортной среды для туристов.

В 2014 году в Республике Татарстан был создан Чистопольский государственный историко-архитектурный и литературный музей-заповедник, главные объекты показа которого связаны с литературным наследием нашей страны и известными именами поэтов и писателей.

Создание в Чистополе музея-заповедника положило начало формированию в самом центре Республики Татарстан новой туристской дестинации. В городе Чистополе были проведены первоочередные работы по созданию туристской инфраструктуры – работы по капитальному ремонту дорожного полотна и пешеходных тротуаров. В исторической части города установлено 23 конструкции навигации для туристов, включающие указатели, информационные таблички и карты.

Госкомитетом совместно с Министерством культуры Российской Федерации 16-18 октября 2014 года в городе Чистополе организована Всероссийская конференция по созданию нового туристского маршрута «Чистополь – город великой русской литературы». По итогам мероприятия определена стратегия развития туристского потенциала города на основе имеющегося литературного наследия.

В 2014 году нами было уделено особое внимание формированию комфортной и гостеприимной среды для туристов, приезжающих в нашу республику. Особую роль здесь играют пять туристско-информационных центров, которые осуществляют свою деятельность в городах Казани, Елабуге и Чистополе. В 2014 году только в туристско-информационный пункт в Международном аэропорту «Казань» обратилось более 20 тысяч туристов.

В период с 1 мая по 1 сентября 2014 года Государственным комитетом Республики Татарстан по туризму совместно с Ассамблеей туристских волонтеров Республики Татарстан был реализован ежегодный проект «Гостеприимная Казань». В рамках проекта туристские волонтеры выходили на улицы города и предоставляли российским и иностранным туристам полную информацию о столице Республики Татарстан и о его достопримечательностях. Туристские волонтеры – это студенты высших учебных заведений Республики Татарстан, обучающиеся на профильных факультетах туризма и гостиничного хозяйства. В 2014 году Ассамблеей туристских волонтеров было реализовано 5 проектов в сфере туризма.

Туристская инфраструктура Республики Татарстан в 2014 году пополнилась новыми объектами: открылось 12 новых гостиниц и хостелов, общее число коллективных средств размещения достигло 359. Также открылись новые объекты показа, такие как: Музей «Чак-чака», Музей Самовара, Казанский океанариум и другие.

В 2014 году началась реализация программы мониторинга и повышения качества обслуживания на объектах туристской индустрии. В 2014 году Государственным комитетом Республики Татарстан по туризму совместно с Гильдией экскурсоводов и ведущими музеями-заповедниками Республики Татарстан была введена система единого бейджа для экскурсоводов с целью стандартизации и унификации предлагаемых экскурсионных услуг.

В связи со значительным ростом интереса к Республике Татарстан со стороны зарубежных туристов Государственным комитетом Республики Татарстан по туризму совместно с Казанским (Приволжским) федеральным университетом ведется подготовка 50 экскурсоводов для работы на пяти иностранных языках: китайском, арабском, турецком, английском и итальянском.

В наступившем 2015 году возможно привлечь максимальное количество туристов и выйти на новый качественный уровень в развитии туристской отрасли РТ. Для этого необходимо решить ряд важных задач:

Первая задача - эффективное использование имеющейся туристской инфраструктуры.

За последние несколько лет в Татарстане проведена колоссальная работа по созданию новейшей транспортной, спортивной, гостиничной инфраструктуры. Однако темпы её развития в настоящем заметно опережают темпы роста туристского потока. После проведения Всемирной летней Универсиады средняя загрузка в отелях столицы Республики Татарстан снизилась с 60% в 2013 году до 47% в 2014 году. Таким образом, на сегодняшний день существующая инфраструктура республики способна принимать туристов в два раза больше.

Решение данной проблемы в усилении работы по продвижению туристских возможностей татарстанской дестинации на российском и международном рынках, а также проведение в Республике Татарстан востребованных туристами событийных мероприятий.

Вторая задача - развитие туристско-рекреационных кластеров.

В настоящее время Республика Татарстан обладает уникальными ресурсами в акватории рек Волги и Камы, которые сегодня не используются для сферы туризма.

Для решения этой задачи в 2014 году впервые были разработаны инвестиционные проекты по созданию туристско-рекреационных кластеров в Верхнеуслонском, Спасском, Рыбно-Слободском и Камско-Устьинском муниципальных районах Республики Татарстан. Каждый кластер имеет свою уникальную концепцию и состав туристских объектов. Впервые появились четкие и конкретные предложения для инвесторов в сфере туризма. В этом году Госкомитетом по туризму Республики Татарстан совместно с Агентством инвестиционного развития Республики Татарстан начата работа по поиску потенциальных инвесторов для реализации данных инвестиционных проектов и включению их в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)». Реализация данных проектов будет осуществляться в соответствии с разрабатываемой Стратегией социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года в рамках развития Волжско-Камского потока.

Третья задача – работа по подготовке и проведению крупных международных событий – Чемпионата мира по водным видам спорта и Чемпионата мира по футболу 2018 года. Необходимо сделать эти события не только спортивными, но и туристическими. В связи с этим особенно актуальной становится задача повышения уровня гостеприимства и качества обслуживания туристов.

Четвертая задача – развитие сферы туризма с использованием современных ИТ-технологий. Решение этой задачи - в максимальном присутствии туристских возможностей Республики Татарстан в сети Интернет, создании и запуске современных цифровых сервисов для туристов, оснащении объектов показа передовым цифровым оборудованием. К этой работе также должны подключиться все объекты туристской инфраструктуры: транспортные узлы, музеи, рестораны, развлекательные центры.

Пятая задача – работа с национальными и культурными автономиями татар и татарскими диаспорами.

Целесообразно использовать возможности представительств автономий татар в России и за рубежом, создав на их базе сеть представителей для продвижения туристского потенциала Республики Татарстан среди жителей и туркомпаний в соответствующих регионах.

Шестая задача – развитие туризма в муниципальных районах Республики Татарстан.

В 2014 году завершена работа с 17-ю муниципальными районами по определению специализации каждого района по видам туризма. Все эти районы приняли свои муниципальные программы развития туризма.

Седьмая задача – развитие новых перспективных направлений туризма.

В настоящее время Республика Татарстан предлагает своим гостям зачастую однообразный турпродукт культурно-познавательного туризма. Можно развивать новые виды туризма, такие как:

1. Медицинский туризм. В Республике Татарстан сегодня созданы высокотехнологичные медицинские центры, предоставляющие услуги мирового уровня. На базе этого ресурса совместно с Министерством здравоохранения Республики Татарстан и туроператорами нужно создать новый продукт медицинского туризма для жителей России, а в перспективе и зарубежных стран.

2. Образовательный туризм. В Республике Татарстан большое количество высших учебных заведений, нужно централизованно продвигать Татарстан как регион для получения образования. Решение этой задачи - в создании специальных профориентационных туров в Республику Татарстан с целью знакомства с высшими учебными заведениями и их основными образовательными направлениями.

3. Сельский туризм. Мировая практика показывает, что туризм сегодня развивается не только в крупных городах, но и в сельской местности. [4] В период массовой урбанизации ежегодно возрастает количество людей, желающих познакомиться с бытом и укладом сельской местности. Решение этой задачи возможно через создание кластеров сельского туризма в Республике Татарстан.

Кроме этого, Республика Татарстан обладает богатыми ресурсами для развития промышленного, охотничьего и рыболовного туризма.

По итогам 2014 года Республика Татарстан стала победителем национальной премии «Моя планета» как «Лучший регион для путешествий по России». Учитывая все вышеуказанные направления, республика имеет хорошие перспективы в продвижении туристической дестинации на внутреннем и международном туристических рынках.

Литература

1. <http://tourism.tatarstan.ru/> доклад Иванова С.Е. к коллегии Государственного комитета по туризму Республики Татарстан.
2. Рассохина Т.В. Менеджмент туристских дестинаций // учебник. ОАО «Издательство «Советский спорт» 2014. - 247с.
3. Бердникова О.А., Иванов С.Е. Анализ и динамика показателей развития туристской отрасли на примере Республики Татарстан. // Журнал «Век качества», №1, 2015. – с.73-76.
4. Веткин В.А., Винтайкина Е.В. Технология создания турпродукта. Пакетные туры.// Издательский дом ЦИНФРА-М», Москва, 2010. -239с.
5. Новиков В.С. Организация туристской деятельности//Издательский центр «Академия», Москва, 2013. – 333с.
6. Качмарек Я., Стасяк А, Влодарчик Б. Туристический продукт. Перевод с польского И.Д. Рудинского.// Издательство «Юнити- Дана», Москва, 2008. – 495с.
7. Грачева О.Ю., Маркова Ю.А., Мишина Л.А., Мишунина Ю.В. Организация туристического бизнеса: технология создания турпродукта// Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», Москва, 2012- 273с.
8. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. //Инфра-М, Млсква, 2010. – 416с.
9. Юнусов Р.А., Фомушкин Ф.А. Региональное управление и территориальное планирование. // Издательство «Юниверсум», Казань, 2014. -177с.
10. Рузанов Ф.Н. Государственное и муниципальное управление.// Издательство «Юниверсум», Казань, 2011. -55с.

References

1. <http://tourism.tatarstan.ru/> doklad Ivanova S.E. k kolegii Gosudarstvennogo komiteta po turizmu Respubliki Tatarstan.
2. Rassohina T.V. Menedzhment turistskih destinacij // uchebnik. ОАО «Izdatel'stvo «Sovetskij sport» 2014. - 247s.
3. Berdnikova O.A., Ivanov S.E. Analiz i dinamika pokazatelej razvitiya turistskoj otrasli na primere Respubliki Tatarstan. // Zhurnal «Vek kachestva», №1, 2015. – s.73-76.
4. Vetkin V.A., Vintajkina E.V. Tehnologija sozdaniya turprodukta. Paketnye tury.// Izdatel'skij dom CINFRA-M», Moskva, 2010. - 239s.
5. Novikov V.S. Organizacija turistskoj dejatel'nosti//Izdatel'skij centr «Akademija», Moskva, 2013. – 333s.
6. Kachmarek Ja., Stasjak A, Vlodarchik B. Turisticheskij produkt. Perevod s pol'skogo I.D. Rudinskogo.// Izdatel'stvo «Juniti-Dana», Moskva, 2008. – 495s.
7. Gracheva O.Ju., Markova Ju.A., Mishina L.A., Mishunina Ju.V. Organizacija turisticheskogo biznesa: tehnologija sozdaniya turprodukta// Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i K», Moskva, 2012- 273s.
8. Fetisov G.G., Oreshin V.P. Regional'naja jekonomika i upravlenie. //Infra-M, Mlskva, 2010. – 416s.
9. Junusov R.A., Fomushkin F.A. Regional'noe upravlenie i territorial'noe planirovanie. // Izdatel'stvo «Juniversum», Kazan', 2014. - 177s.
10. Ruzanov F.N. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie.// Izdatel'stvo «Juniversum», Kazan', 2011. -55s.

Богачев С.П.

Доктор экономических наук. Калужский филиал
РГАУ – МСХА им. К.А.Тимирязева

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК СРЕДСТВО ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Аннотация

Наступивший мировой экономический кризис показал, что современная экономическая система не может стабильно работать в условиях глобализации, способствующей застою на контролируемых мировых рынках. В статье предлагается модель управленческой экономической системы, позволяющей обществу изменить цель функционирования предприятий с обеспечения прибыли собственникам, которые не принимают участие в производстве, на обеспечение достойной заработной платы управленцам за организаторский труд.

Ключевые слова: экономическая теория, кризис, менеджери́зм.

The onset of the global economic crisis has shown that the current economic system can not operate stably in the context of globalization contributing to stagnation in the controlled world markets. The paper proposes a model of managerial economic system, which allows the public to change the target from ensuring profits to owners, who do not take part in the production, to ensuring a decent wage of managers for organizational work.

Keywords: economic theory, crisis, managerism

Общемировой экономической кризис наглядно показал несостоятельность и бесперспективность существующей модели экономики, в основе которой лежит гонка за прибылью [1]. Ниже приводятся основные предложения по совершенствованию экономического механизма [2].

1. Ориентация экономики на гонку за *постоянной “нормальной” прибылью*, необходимой для жизнеобеспечения праздного класса – буржуазии, лежит в основе кризисности и социальной несправедливости буржуазной экономики. Ведь постоянную прибыль можно получать только за счет эксплуатации и/или контроля рынков, т.е. за счет работников и/или потребителей, так как *инновационная прибыль* не может быть постоянной, в связи с непостоянством создающих её технологических прорывов.

Но, в макроплане, нельзя всем постоянно отбирать из экономической системы больше денег, чем в неё вкладывают. Задержать наступление кризиса может эмиссия, способствующая появлению доходов буржуазии за счет отрыва цен от зарплат.

2. В основе предлагаемой “управленческой” модели, объединяющей лучшие черты советской и капиталистической экономических систем – безкризисность, прогрессивность и социальную справедливость, лежит устранение экономической власти над производством непосредственно не принимающего в нем участие, но ставшего собственником буржуа, требующего постоянной прибыли на разово вложенный капитал.

Приобретение средств производства на основе срочного внешнего конкурентного инвестирования с процентом за риск, входящим в себестоимость продукции, устраняет выгодный буржуазии тезис о постоянной “работе” капитала, которым в экономической теории обосновывается существование “нормальной” прибыли, т.е. фактически эксплуатационно-монопольной прибыли, достигаемой за счет устранения конкурентов.

Собственником предприятия является главный менеджер (директор или совет директоров) оплата труда которого входит в себестоимость продукции как и *разовый, срочный процент за риск капиталом*, зависящий от общего состояния инвестиционного рынка и возможностей конкуренции внешних инвесторов. Таким образом, вложенные средства, вместе с процентом за риск капиталом, разово переносятся в себестоимость и не являются основанием для получения постоянной прибыли за “работу” капитала. После окупаемости станков нельзя говорить о работе затраченных на них средств.

3. Вкладывать свои средства (деньги) в производство собственник может только в условиях внешней конкуренции. Это позволяет избежать вложения собственных средств директором под необоснованно высокий процент риска, который затем войдет в состав себестоимости товара и не будет облагаться прогрессивным налогом на монопольную, рыночноконтрольную прибыль. Для небольших инвестиций допускается вложение собственных средств под не высокий нормативный процент риска, устанавливаемый отраслевым министерством.

Внешнее инвестирование под обоснованный процент риска позволит как ускорить внедрение инноваций, т.к. не требуется ждать накопления собственной прибыли, так и становиться директорами талантливым, но не богатым людям.

4. Для содействия инновациям создаются *информационные системы*, где каждый желающий может ознакомиться с предлагаемым проектом, его инициатором - директором, будущим владельцем предприятия, и вложить собственные средства на определенный срок под договорной процент риска.

Кроме того, создаются новаторские фирмы, которые аккумулируют средства населения и вкладывают их в перспективные проекты на основе заказываемых ими экспертных оценок. Они конкурируют между собой на основе предоставления открытой информации о результатах проведенных ими операций.

Более широкий охват потенциальных инвесторов позволит преодолеть финансовую монополию банковской буржуазии.

5. Государственные органы (отраслевые министерства) обеспечивают открытость информации о показателях работы, технологиях и предпринимателях – заявителях проектов. При этом *ликвидируется право коммерческой тайны*, являющейся основой монополизма. Обязательным является открытая публикация сущности инноваций, информации о ценах, затратах и технологиях.

Министерства должны следить, чтобы применившие инновации предприятия осуществляли нормативные отчисления авторам изобретений и новаторских предложений за установленный срок использования, исходя из снижения себестоимости товаров или от объемов продажи новинки.

6. Директор (управленец – собственник) может сам устанавливать себе зарплату, потому что в условиях рыночной конкуренции и открытости информации попытка начислить себе непомерно высокий доход приведет к переходу работников на другие предприятия.

В результате на рынке желающих стать предпринимателями установится равенство спроса и предложения. При этом, в случае работы в более тяжелых условиях для стимуляции перетока труда автоматически установятся и более высокие средние зарплаты, чему, однако, могут способствовать и министерские нормативы.

7. Государственные чиновники не должны иметь возможность прямо воздействовать на одни предприятия, в ущерб находящимся в аналогичных условиях других, что может являться причиной коррупции. Разрешается только общетрасловое, равное для всех предприятий отрасли регулирование. При этом могут учитываться объективно существующие природно-климатические и региональные особенности условий работы.

8. Для государственных предприятий министерства должны иметь право объявлять конкурс на должность директора и заменять его без отзыва сделанных государством инвестиций. Для частных предприятий инвесторы могут повлиять на дирекцию лишь отзывом своих инвестиций с вычетом установленной в договоре неустойки, если считают деятельность дирекции неоправданно рискованной и/или нарушающей целевое вложение средств, сделанное под конкретный проект.

9. Переход к управленческой экономике может осуществляться при существовании различных форм организации предприятий. Экономия средств за счет прекращения постоянных выплат за “работу” капитала собственникам – буржуазии, составляющих в России десятки процентов, может направляться как на увеличение выплат за риск инвесторам и зарплат работникам, способствующее победе в конкурентной борьбе за ресурсы, так и на снижение цен, дающее конкурентные преимущества на товарных рынках. Кроме того, для социально важных проектов управленческим предприятиям может оказываться государственная поддержка в виде беспроцентных займов.

В самом кратком виде можно сформулировать три основных положения создания управленческих предприятий: 1. Личное участие собственника в управлении предприятием, способствующее стабильности его работы в бесприбыльном режиме. 2.

Заемный внешний капитал на конкурсной основе, включая вклады самого собственника, ликвидирующей основания для получения бесконечной нормальной прибыли на разово вложенный собственником капитал. 3. Прогрессивная шкала налогообложения на не инвестированный, а потребляемый остаток прибыли предприятия, что позволит реализовать инвестиционную сущность прибыли как платы потребителей в расширение производства данного товара.

Литература

1. Богачев С.П. Ориентация на прибыль как ключевая проблема. // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 8. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. ред. Ю.С. Пивоваров. – М., 2013. – Ч. 1.
2. Богачев С.П. Менеджеризм как историческая перспектива. // Глобальные тенденции развития мира. Материалы Всеросс. Науч. Конф., 14 июня 2012г. / Центр пробл. Анализа и гос.-упр. Проект. – М.: Научный эксперт, 2013.

References

1. Bogachev S.P. Orientacija na pribyl' kak ključevaja problema. // Rossijskaja tendencii i perspektivy razvitijskaja. Ezhegodnik. Vyp. 8. / RAN. INION. Otd. nauch. sotrudničestva i mezhdunar. svjazej; Otv. red. Ju.S. Pivovarov. – M., 2013. – Ch. 1.
2. Bogachev S.P. Menedžherizm kak istoričeskaja perspektiva. // Global'nye tendencii razvitijskaja mira. Materialy Vseross. Nauch. Konf., 14 ijunja 2012g. / Centr probl. Analiza i gos.-upr. Proekt. – M.: Nauchnyj jekspert, 2013.

Будкина А.А.

Студент, Владимирский Государственный Университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых (ВлГУ)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ОТ B2B К C2C

Аннотация

В статье рассмотрено развитие мировых экономических отношений, переход от развития программного обеспечения до платформ и компаний агрегаторов, а также показано влияние интернета, мобильных приложений на экономику и торговые отношения в целом за последние десятилетия.

Ключевые слова: программное обеспечение, платформа, интернет.

Budkina A.A.

Student, Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs (VSU)

DEVELOPMENT OF ECONOMY FROM B2B TO C2C

Abstract

The article considers development of the world economic relations, transition from development of the software to platforms and the companies-aggregators, and the article shows influence of the Internet, mobile applications on economy and trade relations in general for the last ten years.

Keywords: software, platform, Internet.

В век информационных технологий, сложно предугадать развитие определенных компьютерных отраслей в экономике. Мы привыкли к устоявшейся модели экономики B2B, в которой все решают компании, а клиенты соглашаются со всеми их принципами. Но мир стал меняться, когда в начале 1990-ых годов, и вот уже более 10 лет развиваются такие интернет-компании, как Facebook и Twitter.

В 2011 году вышла статья Марка Андрессена, которая до сих пор остается очень актуальной. Автор показывает насколько стала велика роль программного обеспечения, как быстро оно охватывает все сферы бизнеса. [1] Я полностью согласна с автором, и считаю, что программное обеспечение стоит на первом месте в эволюции экономики.

В наше время программное обеспечение берет на себя большой сектор экономики. Все большее количество компаний работает на программном обеспечении и поставляет его в предприятия различной сферы, от кинофильмов до сельскохозяйственной культуры и национальной безопасности.

Серверная часть, программное обеспечение и различные интернет-сервисы позволяют создать глобальное программное обеспечение для стартапов во многих индустриях, без инвестирования и обучения новых сотрудников.

Расширению и росту онлайн услуг способствуют низкие первоначальные расходы. Ярким примером являются компания Amazon. Компания Borders продала интернет-бизнес Amazon, считая онлайн-продажу книг стратегически неразвивающейся. Тем не менее Amazon сейчас крупнейшая компания-разработчик программного обеспечения, и продает фактически все, не имея розничных магазинов. Также крупнейший по количеству абонентов видео-сервис Netflix, разработало программное обеспечение, освобождавшее от физических кабелей и подключающееся к устройствам. Другие примеры: телекоммуникационная компания Skype, музыкальные компании iTunes, Pandora, Spotify.[1]

Каждый из нас сталкивается с программным обеспечением почти каждый день. Оно управляет двигателями в автомобиле, системами безопасности, развлекает пассажиров, приводит к местам назначения, связывается со спутниками и сетями GPS.

Также программное обеспечение касается более важных областей, например финансовых услуг. Сейчас всё от покупки чашки кофе до кредита в триллионах долларов совершается через программное обеспечение.

В течение недолгого промежутка времени направление программного обеспечения получило новое направление. Для быстрого и качественного развития бизнеса наличие ПО стало недостаточным, компании перешли на целые платформы, в которых ПО является только частью содержимого, сегментом ЭКО-системы вокруг бизнеса. Тем самым платформа дает намного больше возможностей для бизнеса. Я думаю, что переход на платформы является стратегически важным направлением.

К примеру, в 2013 году компания Intuit была ведущим поставщиком программного обеспечения по управлению бизнесом и финансами для компаний малого и среднего бизнеса. Но основатель компании Скотт Кук и генеральный директор Брэд Смит осознали, что самые ценные и влиятельные технологические компании имели платформы с сетевыми эффектами – например, Apple, eBay, Salesforce.com, Microsoft, таким образом создавая платформы, они получили конкурентное преимущество. [1]

Большое развитие платформ и в сфере облачных технологий. Например, компания IBM выпустила платформу IBM Bluemix, которая базируется на открытом коде и предоставляет пользователям доступ к промежуточному программному обеспечению IBM и ПО от бизнес-партнеров. Это позволяет разработчикам объединять в одной гибридной облачной среде две категории систем: традиционные корпоративные системы, к примеру, ключевые банковские и финансовые системы, и интерактивные, то есть мобильные, ситуационные и социальные сервисы. [2]

Таким образом любой человек может внести свою личную часть в открытые платформы, от этого платформа может как улучшиться, так и стать хуже. Простые пользователи могут изменить бизнес большой компании. И ситуация, когда корпорации обращали внимание только на отдельные сегменты экономики, а не на отдельных людей, переворачивается строго наоборот.

В связи с этим стали появляться компании-агрегаторы, которые не имеют как такого бизнеса или имущества, но тем не менее их услугами пользуется весь мир. Эти компании создали сами люди, и продвижение бизнеса осуществляется только за счет них. Такими системами пользуются во всех сферах бизнеса.

Например, компания Uber, которая создала одноименное приложение для поиска, вызова и оплаты такси или частных водителей. С помощью приложения Uber заказчик резервирует машину с водителем и отслеживает её перемещение к указанной

точке, оплата производится с помощью данных банковской карты. В 2012 году Uber объявила о планах расширения функциональных возможностей приложения, после которого уже возможен поиск попутчиков для водителей, не оказывающих услуги такси. Данная компания не имеет в собственности ни одной машины, а только предоставляет услугу заказчику от заинтересованного водителя.[3,4,5,6]

Компания туристической отрасли, HotelClub предоставляет около 65 000 предложений различных отелей по всему миру, их подробное описание, отзывы посетителей и удобную форму подбора отеля по месторасположению, уровню комфорта, стоимости и другим параметрам. На сайте предлагаются отели различных ценовых категорий, в том числе и отели класса 5*. Таким образом, компания предоставляет предложения, а заказчику остается выбрать и заказать.[7]

Stylematch является интерактивной площадкой моды. В нем собирается лучший ассортимент моды от международных и национальных брендов и специализированных магазинах моды в одном удобном месте. Сайт предлагает подключение электронной коммерции, мобильного и социальной активности. Это торговое приложение, которое дает вам возможность также оцифровки собственной одежды, создания нарядов и сопоставления с тем, что вы видели в интернет магазине. Stylematch работает в качестве аффилированного партнера для некоторых из великих мировых модных брендов и магазинов. Это место, где клиенты могут искать, обмениваться, продавать и взаимодействовать с вещами моды.[8]

Ну и конечно популярная американская компания Ebay, предоставляющая услуги в областях интернет-аукционов, интернет-магазинов, мгновенных платежей. Основной идеей eBuy является предоставление продавцам интернет-платформы для продажи любых товаров. Сама фирма eBuy выступает лишь в роли посредника при заключении договора купли-продажи между продавцом и покупателем. Оплата товара и его пересылка происходит без участия eBuy. За использование платформы продавцы платят взнос, обычно складывающийся из сбора за выставление лота и процента от цены продажи. Для покупателей использование eBuy бесплатно.[9]

Я считаю, что все это сводится к цепочке C2C. То есть производитель зачастую становится лишним, и потребители предлагают услуги для таких же потребителей. Еще несколько лет назад это сложно было представить, но теперь все чаще люди сами создают платформы, которые пользуются большей популярностью, чем аналогичные услуги обычных компаний.

Например, услуга CarSharing. Она представляет вид краткосрочной аренды автомобиля с поминутной или почасовой оплатой, обычно используемый для коротких внутригородских поездок. Одна из таких популярных компаний ZipCar - американская компания, предоставляющая услуги краткосрочной аренды автомобилей по принципу самообслуживания с почасовой оплатой. Члены клуба Zipcar могут осуществлять бронирование через интернет или по телефону круглосуточно. Бронирование может быть произведено за 1 минуту или за 1 год перед моментом взятия машины. Члены Zipcar имеют автоматизированный доступ к автомобилям благодаря специальному ключу Zipcard, который позволяет открыть дверь автомобиля. Приложение Zipcar для iPhone позволяет подать сигнал клаксоном для обнаружения автомобиля и открыть его двери.[10,11]

Аналогичная компания Autolib' расположена в Париже. Это сеть краткосрочного проката электромобилей в Париже, запущенная в декабре 2011 года. Программа призвана улучшить экологическую и транспортную ситуацию в городе, и стимулировать людей отказаться от владения собственным автомобилем в пользу его аренды. Стоимость проката электромобиля в среднем ниже стоимости поездки на городском такси. Программа Autolib' построена по образцу популярной парижской сети проката велосипедов Vélib' .[12]

Похожая ситуация обстоит с компаниями по аренде недвижимости. Вы можете снять комнату/квартиру/дом через сайт у самого хозяина. Как правило цена такой недвижимости намного меньше, чем в отеле.

Например, компания Airbnb – безопасная и надежная площадка, на которой можно сдать, найти и забронировать уникальное жилье в любой точке мира прямо на сайте или с помощью мобильного устройства или планшета.

Данная площадка распространена в более чем 34 000 городах и 190 странах. Особую помощь при выборе сыграют отзывы о хозяевах и данные им оценки. Оплата производится банковской картой, при этом полная оплата удерживается в течение 24 часов, чтобы клиент смог убедиться в достоверности фотографий данного жилья.[13]

Таким образом происходит развитие экономики и экономических отношений. Наглядным образом показано выделение главных факторов, отбрасывании ненужных и стремлении постичь наибольшую выгоду как для обычных людей, так и для огромных корпораций. В наше время большую роль играют сайты и мобильные приложения, которые позволяют проводить сделки за меньшее количество времени и значительным удобством. Я думаю, что экономические отношения выходят на новый уровень, и дальнейшее развитие экономики за моделью C2C, в то время как модель B2B все больше теряет популярность и уходит в прошлое.

Литература

1. Why Software Is Eating The World [Электронный ресурс] URL: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424053111903480904576512250915629460> (дата обращения 20.06.2015)
2. IBM упрощает разработку программного обеспечения в облаке с помощью платформы Bluemix [Электронный ресурс] URL: <http://habrahabr.ru/company/ibm/blog/225441/> (дата обращения 20.06.2015)
3. Worth It? An App to Get a Cab [Электронный ресурс] URL: <http://blogs.wsj.com/digits/2011/06/17/worth-it-an-app-to-get-a-cab/> (дата обращения 22.06.2015)
4. Uber вызвал такси в Москву [Электронный ресурс] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2348800> (дата обращения 22.06.2015)
5. Uber Brings Its Disruptive Car Service To Chicago [Электронный ресурс] URL: <http://techcrunch.com/2011/09/22/uber-brings-its-disruptive-car-service-to-chicago/> (дата обращения 22.06.2015)
6. Look Out, Lyft: Uber CEO Travis Kalanick Says It Will Do Ride Sharing, Too [Электронный ресурс] URL: <http://techcrunch.com/2012/09/12/uber-ride-sharing/> (дата обращения 22.06.2015)
7. Программа HotelClub [Электронный ресурс] URL: <http://ipakyulibank.com/index.php/chastnym-litsam/plastikovye-kartochki/visa/privilegii/programma-hotelclub> (дата обращения 25.06.2015)
8. What is Stylematch? [Электронный ресурс] URL: https://www.stylematchshop.com/cms/?page=The_Inspiration&type=stylematch (дата обращения 25.06.2015)
9. [Электронный ресурс] URL: <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения 20.06.2015)
10. Zipcar drives a lime-green Beetle all the way to Wall Street [Электронный ресурс] URL: <http://www.autonews.com/apps/pbcs.dll/article?AID=/20101220/RETAIL03/312209962> (дата обращения 26.06.2015)
11. Zipcar iPhone Makes Car-Sharing A Breeze [Электронный ресурс] URL: <http://www.wired.com/2009/06/zipcar-iphone/> (дата обращения 26.06.2015)
12. Система проката электромобилей "Autolib", построенная на ОС Windows Embedded [Электронный ресурс] URL: <http://www.quarta-embedded.ru/projects/complex/autolib.html> (дата обращения 27.06.2015)
13. [Электронный ресурс] URL: <https://www.airbnb.ru/about/about-us> (дата обращения 27.06.2015)

References:

1. Why Software Is Eating The World [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424053111903480904576512250915629460> (data obrashheniya 20.06.2015)
2. IBM uproszhaet razrabotku programmogo obespecheniya v oblake s pomoshh'ju platformy Bluemix [Elektronnyj resurs] URL: <http://habrahabr.ru/company/ibm/blog/225441/> (data obrashheniya 20.06.2015)

3. Worth It? An App to Get a Cab [Elektronnyj resurs] URL: <http://blogs.wsj.com/digits/2011/06/17/worth-it-an-app-to-get-a-cab/> (data obrashhenija 22.06.2015)
4. Uber vyzval taksi v Moskvu [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2348800> (data obrashhenija 22.06.2015)
5. Uber Brings Its Disruptive Car Service To Chicago [Elektronnyj resurs] URL: <http://techcrunch.com/2011/09/22/uber-brings-its-disruptive-car-service-to-chicago/> (data obrashhenija 22.06.2015)
6. Look Out, Lyft: Uber CEO Travis Kalanick Says It Will Do Ride Sharing, Too [Elektronnyj resurs] URL: <http://techcrunch.com/2012/09/12/uber-ride-sharing/> (data obrashhenija 22.06.2015)
7. Programma HotelClub [Elektronnyj resurs] URL: <http://ipakyulibank.com/index.php/chastnym-litsam/plastikovye-kartochki/visa/privilegii/programma-hotelclub> (data obrashhenija 22.06.2015)
8. What is Stylematch? [Elektronnyj resurs] URL: https://www.stylematchshop.com/cms/?page=The_Inspiration&type=stylematch (data obrashhenija 25.06.2015)
9. [Elektronnyj resurs] URL: <https://ru.wikipedia.org> (data obrashhenija 20.06.2015)
10. Zipcar drives a lime-green Beetle all the way to Wall Street [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.autonews.com/apps/pbcs.dll/article?AID=/20101220/RETAIL03/312209962> (data obrashhenija 26.06.2015)
11. Zipcar Iphone App Makes Car-Sharing A Breeze [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.wired.com/2009/06/zipcar-iphone/> (data obrashhenija 26.06.2015)
12. Sistema prokata jelektromobilej "Autolib", postroennaja na OS Windows Embedded [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.quarta-embedded.ru/projects/complex/autolib.html> (data obrashhenija 27.06.2015)
13. [Elektronnyj resurs] URL: <https://www.airbnb.ru/about/about-us> (data obrashhenija 27.06.2015)

Верлуп Е.В.

Аспирант, Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского

Статья выполнена при финансовой поддержке гранта для молодых ученых ОмГУ им. Ф.М. Достоевского

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В данной статье раскрывается роль государственного управления территориальным развитием. Автор также рассматривает зарубежный и отечественный опыт применения методологии бенчмаркинга на уровне государственных структур.

Ключевые слова: бенчмаркинг, государственное управление, маркетинг территорий.

Verlup E.V.

Postgraduate student, Omsk State University n.a. F.M. Dostoevskiy

FEATURES OF BENCHMARKING IN THE SPHERE OF PUBLIC MANAGEMENT

Abstract

The role of public management of territorial development is revealed in this article. The author also takes under consideration foreign and domestic experience in the application of benchmarking methodology on the state level.

Keywords: benchmarking, public management, place marketing.

Исследование роли государства в масштабах всего мира продемонстрировало огромное значение качества государственного управления для обеспечения общественного благосостояния и развития территорий. Согласно «Отчету о мировом развитии – 1997», подготовленному Всемирным банком, целью развития является не «сильное» или «минималистское» государство – оба подхода доказали на практике свою несостоятельность, – а эффективное государство [1, с. 45]. Современное управление территориями и экономикой регионов основано на концепции активного участия в нем государства не только как регулятора, но и как партнера, катализатора и помощника, стимулирующего и дополняющего деятельность частного бизнеса и отдельных лиц. При этом важнейшими функциями государства становятся инициирование, активизация и стимулирование отношений между участниками партнерства в социально-экономическом развитии территорий [2, с. 188].

«Современное государство не должно само выполнять все стоящие перед ним задачи, но оно обязано обеспечить выполнение этих задач. Речь идет о новом разделении ответственности между государством и обществом» – отмечает Райнхард К. [3, с. 9].

Необходимость привлечения стейкхолдеров к развитию территорий и принятию совместных управленческих решений поддерживают Панкрухин А.П., Лобанова А.В., Тычинская И.А., Гапоненко А.Л., Беляев В.И., Иванов В.Г., Гладышева Я.С. и прочие сторонники территориального маркетинга. В частности Лобанова А.В. и Тычинская И.А. отмечают, что учет мнений всех сторон позволяет совместными усилиями достигать удовлетворения общественных интересов и решения общественных проблем, нивелируя (или сводя к минимуму) возникающие конфликты интересов каждой из сторон [4, с. 150].

Таким образом, государственное управление выступает неотъемлемым фактором социально-экономического развития территории. Без эффективного государства устойчивое развитие территорий невозможно.

С появлением новых функций у государства возникает необходимость их успешной реализации, что становится возможным благодаря инструментарию маркетинга территорий.

Маркетинг территорий представляет собой рыночный образ мышления резидентов территории как соавторов ее изменений. При этом территории «рассматриваются как квазикорпорации, производящие специфические товары (общественные блага), потребителями которых являются население данных юрисдикций, местный и инорегиональный бизнес, внешние инвесторы, туристы и потенциальные новые жители, образующие рынки сбыта «территориального товара» [5, с. 85]. Как отмечает Беляев В.И., Дмух И.С., Золотова М.Н., Золотова О.Н. «пока еще рано говорить о наличии строгой методологии маркетинга территорий. Речь пока может идти только об отдельных примерах применения маркетинговых приемов и методов в управлении территориальными образованиями, которые позволяют судить о высокой результативности и эффективности использования маркетинга в управлении территориями» [6, с. 286]. Среди таких инструментов территориального маркетинга на службе государственных структур можно обозначить бенчмаркинг.

Багиев Г.Л. определяет бенчмаркинг как процесс, деятельность по долгосрочному обдумыванию стратегии предпринимательства, основывающейся на лучшем опыте партнеров и конкурентов на отраслевом, межотраслевом, национальном и межнациональном уровнях [7, с. 12]. Это процесс определения, разделения и использования знаний и лучших практических примеров.

Если бенчмаркинг на уровне предприятий получил свое научное оформление с 1972 года, то в сфере государственного управления этот инструмент активно развивается лишь с 1990-х гг.

Применение бенчмаркинга на государственном уровне подразумевает использование комплекса средств, позволяющих постоянно выявлять, оценивать и организовывать использование (перенимать) приемов и методов управления наиболее успешно действующих организаций как общественного, так и частного сектора, т. е. позволяет формализовать передачу (распространение) и адаптацию передового управленческого опыта на всех уровнях публичного управления, в том числе на региональном и муниципальном [8].

В настоящее время продолжается активное становление методологического аппарата и технологий реализации бенчмаркинга на государственном уровне, которые и формируют специфику его применения.

Так, с 2000 г. в странах ЕС для реализации бенчмаркинга широкое применение получила Общая схема оценки (Common Assessment Framework - CAF). Разработка CAF для общественного сектора и сферы государственного и муниципального управления Европы ведется Европейским институтом публичной службы при Еврокомиссии [9]. Общая схема оценки концептуально строится на основе двух моделей:

- модель совершенствования Европейского фонда управления качеством (EFQM Excellence Model);
- модель «Spreuer», разработанная Немецким университетом административных наук специально для оценки качества деятельности государственных структур [10, с. 78].

Следует отметить, что данная методология претерпевала изменения уже несколько раз: последние правки внесены в 2013 году. Общая схема оценки CAF помогает не только проводить сравнительный анализ институциональных систем европейских государств, но и предлагает инструментарий для диагностической самооценки органов государственной власти, включающий определение лучшего опыта и направлений, где необходимо проводить улучшения.

Модель CAF зарекомендовала себя в Европе как простой и эффективный инструмент оценки, анализа и повышения эффективности государственного управления территориями: порядка 30 европейских стран включили CAF в национальные стратегические программы повышения качества и эффективности государственного управления.

В России с 2006 года используется система оценки эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления «Эффективная публичная служба» (ЭПУС) [10, с. 79]. Система ЭПУС строится на основе следующих моделей:

- общая схема оценки (CAF);
- модель совершенствования Европейского фонда управления качеством;
- модель премий Правительства Российской Федерации в области качества.

На взгляд автора, работа над совершенствованием методологии реализации бенчмаркинга должна быть продолжена с учетом следующей специфики, которая полностью не учтена в существующем методологическом аппарате:

- бенчмаркинг можно применять для разработки государственного регулирования территориальными образованиями лишь постольку, поскольку соответствующие индикаторы предстают не в качестве «окончательных результатов», а как «отправные пункты» для обсуждения будущих регуляций. В этом случае бенчмаркинг должен рассматриваться как многоэтапный процесс стратегической оценки и взаимного обучения, в котором участвуют все заинтересованные лица [11, с. 188]. К сожалению, бенчмаркинг в России очень часто сводится только к оценке качества государственных услуг через систему опроса об удовлетворенности потребителей этими услугами. Любые рекомендации на основе данных опросов, как правило, носят рекомендательный характер, а выводы из исследований имеют ярко выраженный отчетный характер;

- разработка моделей и технологий реализации бенчмаркинга в сфере государственного управления определенными территориальными образованиями должна осуществляться на принципах территориального маркетинга, предполагающих учет внутренней и внешней среды территории [12, с. 28]. Очень важно учитывать не только качество государственного управления, но и исходные параметры территории, на котором это управление осуществляется.

Только принимая во внимание данную специфику, бенчмаркинг (как метод стратегической оценки и взаимного обучения) позволит получить синергетический эффект, на которые рассчитывают органы государственной власти, осуществляющие управление различными территориальными образованиями.

Литература

1. Красильников Д.Г., Сивинцева О.В., Троицкая Е.А. Современные западные управленческие модели New Public Management и Good Governance // ARS ADMINISTRANDI. – 2014. – № 2. – С. 45-62.
2. Гаман-Голутвина О.В. Мировой опыт реформирования систем государственного управления // Вестник МГИМО-Университета. – 2013. – № 4(31). – С. 187-194.
3. Райнхард К. Реформирование государственного управления. Концепция активизирующего государства. – Реформы государственного управления накануне третьего тысячелетия. М.: РАГС. 1999.
4. Тычинская И.А., Лобанова А.В. Использование технологий маркетинга для разработки стратегии развития региона // Среднерусский вестник общественных наук. – 2014. – №4 (34). – С. 148-155.
5. Фролов Д.П., Шишков В.А. Маркетинговая парадигма стратегического территориального менеджмента // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – №2. – С. 84-98.
6. Беляев В.И., Дмух И.С., Золотова М.Н., Золотова О.Н. Маркетинг территорий: уникальные характеристики мест и их использование в стратегическом управлении административно-территориальными образованиями // Известия Алтайского государственного университета. – 2014. – №2-2(82). – С. 285-291.
7. Голота П.А. Развитие внутреннего потенциала региона на основе инструментария современного бенчмаркинга // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – № 3(47). – С. 11-15.
8. Епина В.С. Использование актуальных технологий и инструментов государственного менеджмента в субъектах Российской Федерации // Управление экономическими системами. – 2012. – №47(11) [Электронный ресурс] URL: <http://uecs.ru/uecs47-472012/item/1706-2012-11-26-08-05-01> (дата обращения 27.06.2015).
9. Общая схема оценки CAF [Электронный ресурс] URL: <http://www.eipa.eu/en/topic/show/&tid=191> (дата обращения 27.06.2015).
10. Маслов Д. Обзор методов оценки эффективности государственного управления // Стандарты и качество. – 2007. – №7. – С. 76-80.
11. Isaeva E.V., Verlup E.V. Benchmarking is a tool of strategic management in the system of territorial sustainable development // Наука и человечество. – 2014. – №6. – С. 182-194.
12. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.

References

1. Krasilnikov D.G., Sivintseva O.V., Troitskaya E.A. Sovremennye zapadnie upravlencheskie modeli New Public Management i Good Governance // ARS ADMINISTRANDI. – 2014. – № 2. – S. 45-62.
2. Gaman-Golutvina O.V. Mirovoi opyt reformirovaniya system gosudarstvennogo upravleniya // Vestnik MGIMO-Universiteta. – 2013. – № 4(31). – S. 187-194.
3. Rainhard K. Reformirovanie gosudarstvennogo upravleniya. Konceptii aktiviziruishego gosudarstva. – Reformi gosudarstvennogo upravleniya na kanune tretiego tysyachiletiya. M.: RAGS. 1999.
4. Tichinskaya I.A., Lobanova A.V. Ispolzovanie tehnologii marketinga dlya razrabotki strategii razvitiya regiona // Srednerusskii vestnik obshchestvennih nauk. – 2014. – №4 (34). – S. 148-155.
5. Frolov D.P., Shishkov V.A. Marketingovaya paradigm strategicheskogo territorialnogo menedgmenta // Menedgment i bisnes-administrirovanie. – 2013. – №2. – S. 84-98.

6. Belyaev V.I., Dmux I.S., Zolotova M.N., Zolotova O.N. Marketing territorii: unikalnie harakteristiki mest i ih ispolzovanie v strategicheskom upravlenii administrativno-territorialnymi obrazovaniyami // *Isvestiya Altaiskogo gosudarstvennogo universiteta*. – 2014. – №2-2(82). – S. 285-291.
7. Golota P.A. Razvitie vnutrennego potentsiala regiona na osnove instrumentariya sovremennogo benchmarkinga // *Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta (RINH)*. – 2014. – № 3(47). – С. 11-15
8. Epinina V.S. Ispolzovanie aktualnih tehnologii i instrumentov gosudarstvennogo menedgmenta v subiektax Rossiiskoi Federacii // *Upravlenie jekonomicheskimi sistemami*. – 2012. – №47(11) [Elektronnyi resurs] URL: <http://uecs.ru/uecs47-472012/item/1706-2012-11-26-08-05-01> (data obrasheniya 27.06.2015).
9. Obshaya shema ocenki CAF [Elektronnyi resurs] URL: <http://www.eipa.eu/en/topic/show/&tid=191> (data obrasheniya 27.06.2015)
10. Maslov D. Obzor metodov ocenki jeffektivnosti gosudarstvennogo upravleniya // *Standarti i kachestvo*. – 2007. - №7. – S. 76-80.
11. Isaeva E.V., Verlup E.V. Benchmarking is a tool of strategic management in the system of territorial sustainable development // *Nauka i chelovechestvo*. – 2014. – №6. – S. 182-194.
12. Sachuk T.V. Territorialny marketing: uchebnoe posobie. – SPb.: Piter, 2009. – 368 s.

Власкин А.А.¹ Лисин Е.М.²

¹Магистр, Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт», ²кандидат экономических наук, доцент, Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт»

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ШАБЛОННОГО БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основные принципы и подходы к построению бизнес-моделей малых инновационных предприятий с применением шаблонного бизнес-моделирования. Особое внимание уделено проблеме оценки эффективности выбранной бизнес-модели инновационно-технологической деятельности. Для решения данной задачи с применением процессного подхода установлены структурно-логические связи между блоками шаблонной бизнес-модели технологического стартапа и предложены ключевые показатели эффективности по каждому основному деловому процессу. На основе составленной системы сбалансированных показателей разработан метод оценки эффективности бизнес-процессов инновационного предприятия.

Ключевые слова: стратегический потенциал, инновационное предпринимательство, бизнес-модель, бизнес-процесс, шаблонное бизнес-моделирование, ключевые показатели эффективности, система сбалансированных показателей.

Vlaskin A.A.¹ Lisin E.M.²

¹Master of Moscow Power Engineering Institute, ² PhD in Economics, associate professor of Moscow Power Engineering Institute

DEVELOPMENT OF MODEL OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP EFFICIENCY BASED ON CANVAS PRINCIPLE

Abstract

In article is discusses the basic principles and approaches to building business models of innovative enterprises with business template modeling. Particular attention was paid to the problem of assessing the effectiveness of the chosen business model innovation and technological activities. To solve this problem using a process approach established structural and logical connections between the blocks template business model of technological start-ups and proposed key performance indicators for each major business processes. Based on a balanced scorecard developed method for estimating the efficiency of business processes, innovative enterprise.

Keywords: strategic potential, innovative entrepreneurship, business model, business process, canvas, key performance indicators, balanced scorecard.

Уровень стратегического потенциала национальной экономики во многом определяет инновационная активность предприятий, являющаяся важнейшим фактором обеспечения долгосрочной конкурентоспособности страны. На текущий момент темпы социально-экономического развития Российской Федерации в первую очередь определяются состоянием нефтегазового комплекса, занимающего ведущее место в экономике страны. Сложившаяся ситуация усугубляет зависимость бюджета от геополитической обстановки и указывает на необходимость перехода от сырьевого развития экономики к инновационному, основанному на наукоемком производстве.

Малое инновационное предприятие (МИП) является одним из основных форм организации наукоемкого производства, доля продукции которого старше трех лет в общем объеме выпускаемой продукции составляет не более 10%. На долю малых инновационных предприятий приходится порядка 90% всех создаваемых инноваций, что указывает на их значимость и доминирование в инновационной экономике.

Реализуемый правительством курс на импортозамещение создает условия, при которых отечественные производители могут конкурировать с зарубежными компаниями на рыночных основаниях. При этом существует ряд проблем, препятствующих успешной реализации стратегии импортозамещения. Среди них можно выделить следующие: [1]

1. Отсутствие информации о заказах от промышленных предприятий для широкого круга российских поставщиков.
2. Проблемы финансирования подготовки производства и обеспечения производителей оборотным капиталом.
3. Низкое качество подготовки технико-экономического обоснования, бизнес-планов и бизнес-моделей технологических проектов.
4. Малое число подготовленных промышленных площадок для организации наукоемкого производства.
5. Существенное ослабление роли и профессиональных возможностей научно-технических институтов.

Вышеперечисленные проблемы приводят к необходимости формирования и решения задач, направленных на устранение барьеров развития малого инновационного предпринимательства. Одной из таких задач является построение качественных бизнес-моделей инновационных предприятий, обеспечивающих их жизнеспособность и устойчивость в изменчивых рыночных условиях.

Как показал обзор литературы [2–3–4] модели хозяйственной деятельности инновационных предприятий, основанные на разработке и оценке инвестиционных проектов, часто не позволяют обеспечить необходимый уровень достоверности результатов модельных расчетов, что объясняется высокой неопределенностью финансовых потоков, сопровождающих инновационные процессы. Для решения задачи разработки бизнес-модели все чаще применяются шаблонный принцип бизнес-моделирования.

Ярким примером применения шаблонного моделирования является бизнес-модель А. Остервальдера, представленная на Рисунке 1.



Рис. 1 – Шаблонная бизнес-модель А. Остервальдера

Согласно модели А. Остервальдера хозяйственная деятельность инновационного предприятия разбивается на следующие блоки [5]:

1. Потребительские сегменты – отдельные группы людей или компаний, с которыми выстраиваются торговые взаимодействия.
2. Ценностное предложение – ценность, которую создает бизнес для конкретной группы клиентов.
3. Каналы сбыта – это способ доставки ценности клиенту. Так же это способ найти клиентов. Могут быть разные каналы для разных групп клиентов или разных аспектов ценности.
4. Отношения с клиентами – типы отношений, которые компания устанавливает с каждой группой клиентов.
5. Поток доходов – получаемая прибыль в процессе операционной и инвестиционной деятельности компании.
6. Ключевые ресурсы – перечень ресурсов, которые необходимы для ведения производственно-хозяйственной деятельности. Ключевая деятельность – основная операционная деятельность инновационного предприятия.
7. Ключевые партнеры – поставщики, дистрибьюторы и т.д. Указывается какая деятельность отдается им на аутсорсинг и какие ресурсы у них заимствуются.
8. Структура затрат – структура издержек предприятия, связанная как с функционированием бизнеса, так и созданием ценностей.

Среди достоинств шаблонного бизнес-моделирования можно выделить:

1. Шаблонная бизнес-модель наглядна и достаточна для оценки идей стартапов и инновационного технологического бизнеса.
2. Шаблонная модель может служить основой или дополнением для более сложной и большой бизнес-модели или бизнес-плана.
3. Шаблонную модель можно использовать для оценки как внутренней, так и внешней деятельности инновационного предприятия.

Несмотря на вышеперечисленные достоинства модель А. Остервальдера также не лишена и недостатков:

1. Параметры модели достаточно общие, отсутствует их разделение на внутренние и внешние.
2. Не существует единой методики, описывающей алгоритм построения бизнес-моделей.
3. Модель ограничена качественными характеристиками, что не позволяет учитывать и оценивать логические взаимосвязи между ее блоками.

Для установления связей между блоками бизнес-модели предлагается применить процессный подход, взяв за основу принцип формирования процессов предпринимательской инновационно-технологической структуры согласно бенчмаркинговой модели [6].



Рис. 2 – Структурно-логическая схема шаблонной бизнес-модели

На Рисунке 2 представлена структурно-логическая схема формирования процессно-ориентированной бизнес-модели предпринимательской структуры, отражающая способ согласования элементов бизнес-модели. В нее включены следующие процессы, описанные в Таблице 1.

Таблица 1 – Карта процессов предпринимательской структуры

Основные процессы		Вспомогательные процессы	
1	Разработка видения и стратегии	6	Управление финансовыми ресурсами
2	Разработка и управление продуктами, работами и услугами	7	Приобретение, создание и управление активами
3	Маркетинг и продажи	8	Управление рисками, соглашениями и устойчивостью
4	Производство и поставка продукции, работ и услуг	9	Управление внешними связями
5	Процесс создания инноваций	10	Управление развитием возможностей бизнеса

Предложенная структурно-логическая схема позволяет решить задачу, как установления логических взаимосвязей и функциональных зависимостей между блоками шаблонной бизнес-модели, так и выделения основных ключевых показателей эффективности [7] по каждому блоку (Таблица 2).

Таблица 2 – Ключевые показатели эффективности шаблонной бизнес-модели

№	Блок шаблонной бизнес-модели	Ключевой показатель эффективности
1	Ключевые партнеры	EPS (доходность акций)
2	Ключевые ресурсы	- ROA (рентабельность активов); - ROIC (рентабельность венчурного капитала); - Коэффициент инновационности
3	Ключевые виды деятельности	ROM (рентабельность продукции)
4	Структура издержек	Себестоимость единицы блага
5	Ценностные предложения	ROS (рентабельность продаж)
6	Каналы сбыта	Объем реализации блага
7	Взаимоотношения с клиентом	CRR (коэффициент удержания клиентов)
8	Потребительские сегменты	Объем целевого сегмента
9	Потоки поступления доходов	Чистая прибыль

Ключевые показатели эффективности являются частью системы сбалансированных показателей (ССП), в которой устанавливаются причинно-следственные связи между выделенными показателями и целями хозяйственной деятельности предприятия, а также проводится их оценка.

Сбалансированная система включает в себя оценку четырех важнейших показателей инновационного предприятия: финансы, клиенты, внутренние процессы и развитие (W_i). Совокупность W_i отражает текущее состояние $S_t = F(W_i)$ экономической системы в двумерном пространстве.

Выбранная МИП стратегия в рамках ССП определена значениями интегральных показателей W_i^{max} , т.е. состояние системы в конечной точке реализации стратегии $S_{str} = F(W_i^{max})$. [8]

Значение показателя W_i рассчитывается по формуле:

$$W_i = Q_i H_i \quad (1)$$

где H_i – весовой коэффициент, отражающий вклад в достижение выбранной стратегической цели; Q_i – объемное значение, которое является функцией факторов q_{ij} , определяющих данный показатель и его вес в экспертной оценке коэффициентов H_{ij} .

$$Q_i = f(q_{ij}, H_{ij}), j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

где q_{ij} – вклад ключевого показателя эффективности в достижение интегрального результирующего показателя.

Данный вклад может быть представлен в абсолютных значениях, долях или в баллах экспертной оценки в зависимости от удобства последующих преобразований и представления конечных результатов. Тогда Q_i можно представить в виде выражения (3).

$$Q_i = \sum_{j=1}^n q_{ij} H_{ij} \quad (3)$$

Определим H_i как функцию степени достижения цели по ключевому показателю эффективности в зависимости от использования ресурса p :

$$H_i = -\log(1 - p_i) \quad (4)$$

где p_i – доля вклада ресурса в достижение данного уровня по исследуемому ключевому показателю эффективности.

Получаем, что значение показателя W_i в достижении выбранной стратегической цели зависит от объемного значения Q_i и его эффективности H_i .

$$W_i = Q_i H_{ij} = -Q_i \log(1 - p_i) \quad (5)$$

Оценку ключевых показателей эффективности, составленных для бизнес-модели инновационно-технологического стартапа, можно провести графическим методом с помощью построения SPACE-диаграммы (Рисунок 3).

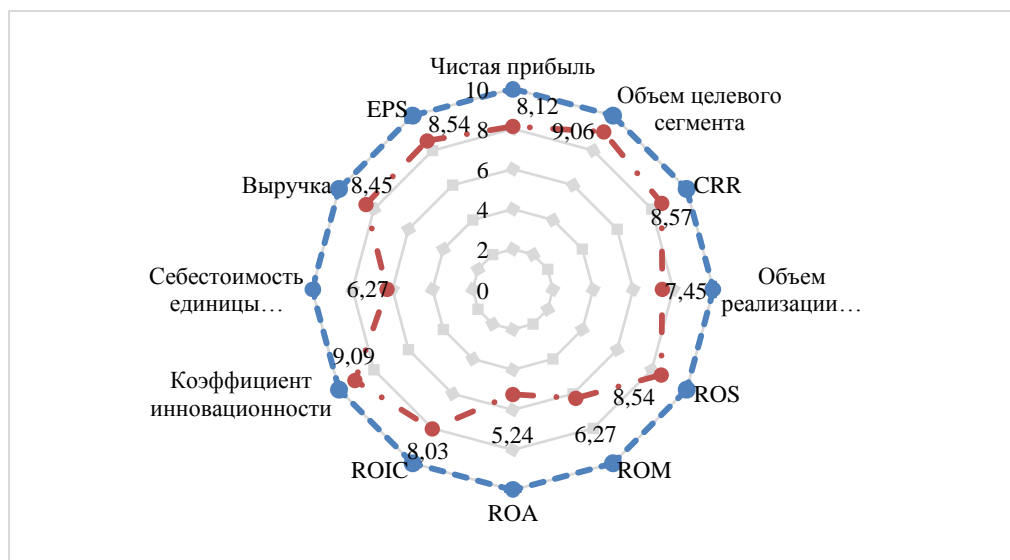


Рис. 3 – SPACE-диаграмма ключевых показателей эффективности

Оценку дисбаланса ключевых показателей эффективности шаблонной бизнес-модели предлагается получить с помощью применения экспертного метода. На основе экспертных оценок распределяются «веса» P_i между параметрами модели и рассчитывается общее состояние анализируемой бизнес-модели инновационного предприятия.

На Рисунке 4 представлена SPACE-диаграмма показателей ССП для Canvas

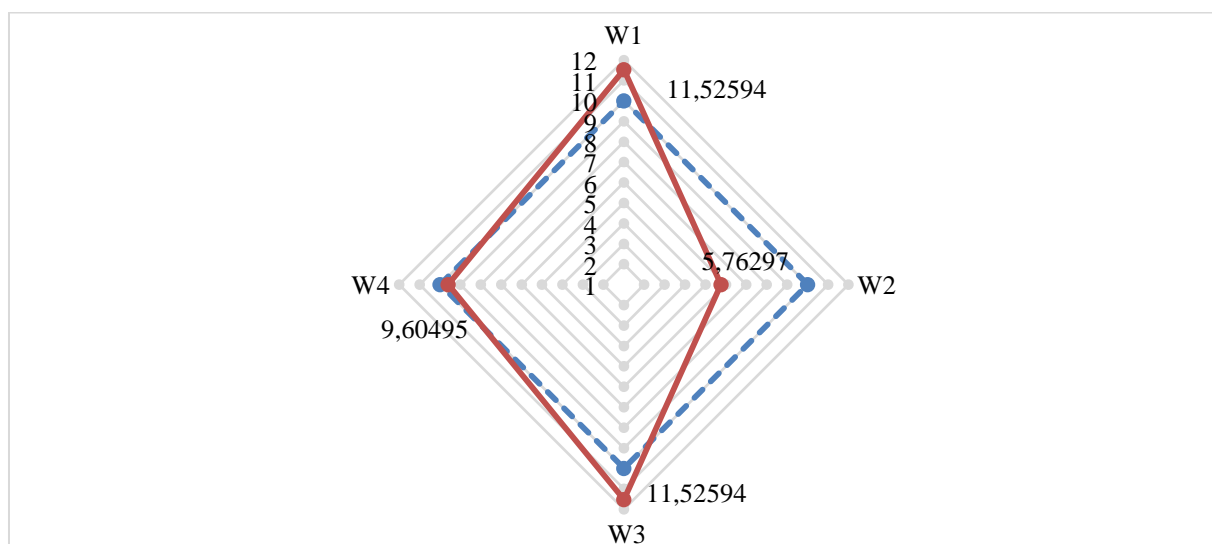


Рис. 4 – SPACE-диаграмма показателей ССП для шаблонной бизнес-модели

Таким образом, исходя из Рисунка 4, можно заключить, что баланс ключевых показателей эффективности шаблонной бизнес-модели получил наглядное представление и количественно отображает устойчивость выбранной бизнес-модели инновационного предприятия.

Литература

1. Смирнов А.В. Импортзамещение в России-2015: чем обернется кризисная политика для компаний // Журнал «Коммерческий директор», 2015 стр 1-3;
2. Рис Э. Бережливый стартап: Как сегодня предприниматели используют непрерывные инновации, чтобы создать успешный бизнес – Альпина Паблишер, 2013 – 256 с.
3. Коммерциализация результатов НТР. Трасфер технологий – Учебное пособие, кафедра ЭПП, НИУ «МЭИ» – М., 2012 – 132 с.
4. Атаманов А.В. Исследование ключевых факторов успеха стартапов в инновационной сфере и оценка рисков инновационного предпринимательства, Диссертация НИУ «ВШЭ» – М., 2015 – 95 с.
5. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора – Альпина Паблишер, 2011 – 288 с.
6. Орешков И.В. Формирование бизнес-модели предпринимательской структуры на основе процессного подхода, МФПУ – М., 2013. 101-103 с.
7. Чеботарев А.Н. Развитие методов формирования ключевых показателей эффективности для внутрифирменного планирования, Диссертация. – М: НИЯУ МИФИ, 2011. 86 с.
8. Ланкин В.Е. Децентрализация управления социально-экономическими системами (системный аспект), Монография. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010. – 228с.

References

1. Smirnov A.V. Importozameshhenie v Rossii-2015: chem obrnetsja krizisnaja politika dlja kompanij // Zhurnal «Kommercheskij direktor», 2015 – 1-3 s.
2. Ris Je. Berezhlivyj startap: Kak segodnja predprinimateli ispol'zujut nepreryvnye innovacii, chtoby sozdat' uspeshnyj biznes – Al'pina Publisher, 2013 – 256 s.
3. Kommerzializacija rezul'tatov NTR. Trasfer tehnologij – Uchebnoe posobie, kafedra JePP, NIU «MJeI» – M., 2012 – 132 s.

4. Atamanov A.V. Issledovanie ključevykh faktorov uspeha startapov v innovacionnoj sfere i ocenka riskov innovacionnogo predprinimatel'stva, Dissertacija NIU «VShJe» – M., 2015 – 95 s.
5. Osterval'der A., Pin'e I. Postroenie biznes-modelej: Nastol'naja kniga stratega i novatora – Al'pina Publisher, 2011 – 288 s.
6. Oreshkov I.V. Formirovanie biznes-modeli predprinimatel'skoj struktury na osnove processnogo podhoda, MFPU – M., 2013. 101-103 s.
7. Chebotarev A.N. Razvitie metodov formirovanija ključevykh pokazatelej jeffektivnosti dlja vnutfirmennogo planirovanija, Dissertacija. – M: NIJaU MIFI, 2011. 86 s.
8. Lankin V.E. Decentralizacija upravlenija social'no-jekonomicheskimi sistemami (sistemnyj aspekt), Monografiya. – Taganrog: Izd-vo TRTU, 2010. – 228s.

Ворожейкина Т.М.

Доктор экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В АГРОБИЗНЕСЕ КАК НЕРАЗРЕШИМАЯ ПРОБЛЕМА

Аннотация

Целью статьи является обоснование решения по вертикальной интеграции для сельскохозяйственных организаций и их первого покупателя. Выявлено, что специфичность активов в сельском хозяйстве обусловлен степенью использования земли сельскохозяйственными организациями. Была проведена классификация сельскохозяйственных организаций по этому признаку на «промышленные», которые используют землю как пространственный базис и «традиционные», которые используют землю как средство производства. Выявлено, что вертикальная интеграция последних приводит к «сцепленной диверсификации», которая проявляется в необходимости производить дополнительные продукты на земле, и является проявлением специфичности активов в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, прямая интеграция, обратная интеграция, сцепленная диверсификация, агробизнес.

Vorozheykina T.M.

PhD in Economics, The Financial University under the Government of the Russian Federation
VERTICAL INTEGRATION IN AGRIBUSINESS AS A WICKED PROBLEM

Annotation

This paper covers the study of approaches to substantiation upstream and downstream integration on the stage farm unit - the first tier consumer of agricultural products. The effect of the asset specificity in agriculture studied that is shown in the degree of land use on decision making. The farms classified as "industrial" farms that use land as a location and can use purchase products produced on a land, for example, purchase of feed for poultry. And the "traditional" farms that use the land as a means of production and their integration leads to chained diversification. Chained diversification implies required production of additional products, as an asset specificity of the land. It is reflected, for example, in feed production (for cattle) or in production of additional crop due to the necessity of crops rotations. In case of downstream integration of the farm, the possibilities of effective entering into industry of the next stage the supply chain considered, according to the structure of the industry. It was considered that the structure of the industry, the level of its concentration linked to the supply chain length and the depth of agricultural products processing. The reason for it is an existence of specific assets that are entry barriers into the industry. Therefore, the entry in the consolidated industry in a case of a long supply chain is possible only for specific products. Downstream integration of the farm and the next unit of short supply chain are possible for the traditional product. Wicked problem of vertical integration is significantly higher risks of decrease business performance in the future operation of integrated structure. This is true also in integrated structure balance of capacity and at its imbalance due to the reduction of impact on the business competitive environment.

Keywords: vertical integration, upstream integration, downstream integration, chained diversification, agribusiness.

I. INTRODUCTION

Vertical integration is combining several units of the supply chain within a company. It means that the company does not utilize market transaction for operations. Strategic benefits, cost vertical integration, strategic issues in upstream and downstream integration is discussed by many authors [3].

The development of Russian agribusiness reflects the world trend: rising vertical integration of companies. The problem of vertical coordination in agribusiness and food industries originates from the large number of suppliers of raw material, the length of distribution channels, perishables products and the increasing specificities of consumers. The making decision for vertical integration depends on many factors and can be studied by different approaches.

The decision about the government framework is making according to the Transaction Cost Theory [7], Theory of Supply Chain Management [4,5], the Network Theory [6], the Strategic Management [4,5] etc. All the mentioned theories relate to industries, but not to the agriculture. However, Russian agricultural enterprises are large-scale units; for example, in the Moscow region an average agricultural enterprise of milk-vegetable specialization occupies 3000-3500 ha of land and keeps 1000-1500 heads of cattle. In this conditions additional research of vertical integration of farms and next unit supply chain are required. The quite similar situation occurs in the number of other socialist and post-socialist economies e.g. in China [9] and Hungary [1].

II. A CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

In Transaction Cost Theory, transaction costs are related to three major characteristics of transactions: frequency of transactions, uncertainty in the transaction and asset specificity of the transactions. But the explanatory power of TCT turns on the degree to which transactions are supported by transaction specific assets [8].

The problem of agribusiness vertical integration was discussed many times. The general view of this problem consists of the following. The high specificity of the assets of both partners is to encourage internal coordination, however, if the uncertainty of the conditions of supply is low, both partners may prefer to contract as a long-base coordination. This situation can be expected in the oligopoly market, where high dependence on the critical and transition costs. Vertical integration may be beneficial to prevent any opportunistic actions of market participants. If uncertainty is high and the asset specificity is low, then the solution of the mechanism of interaction is determined by the frequency of transactions, firms may choose to contractual coordination at a high frequency of transactions, or to choose the spot market at a low frequency. Both companies will be able to find a better partner for justifiable prices. In a mixed situation where the partners have the unsystematic relationship with high asset specificity determinant is an imbalance of capacities.

Thus, if asset specificity is high for one and low for another partner and the uncertainty is low, then the opportunistic approach can be expected from a strong partner. If there is a certain balance of power between the partners, they may choose to integrate, based on contractual arrangements. However, if high asset specificity for one and low to another partner, and in case of high uncertainty they can prefer vertical integration. In capacity imbalance between the partners, the partner with less power may not want to take the risk of possible losses in the contractual arrangements, while the more powerful partner can find a valid contractual agreement. In this situation, it could be recommended for partners to choose a contractual coordination or vertical integration.

There are the essential differences between agricultural and industrial production frequency of transactions and it depends on: firstly, from branch of an agricultural production, secondly, from its scale. It is clear, that for the majority of branches crop production (exception -

horticulture) it is typical to yield once a year. And then frequency of transactions depends on many factors, but, first of all, who is owner of warehouse, storehouses, etc. So, if the farm has, for example, a vegetable storehouse than the frequency of deliveries can be high. If the farm has no storage capacity, delivery can take place only once a year. For deliveries of animal husbandry products the frequency of deliveries is higher. But, simultaneously, in some cases it depends also on scale of production. For example, if the scale of production does not influence on frequency of milk deliveries, pig's deliveries do depend on scale of production anyway. Dependence of frequency of agricultural products deliveries on branch and scale of production is shown on fig. 1.

It was studied uncertainty considering the following:

Firstly, demand for the most food is not elastic. And in case of incomes of the population are changed, there will be only a transfer of demand qualitative characteristics (except catastrophic events such as war, etc.).

Secondly, quality of food mainly depend on technology of an agricultural production, and then on technology of processing.

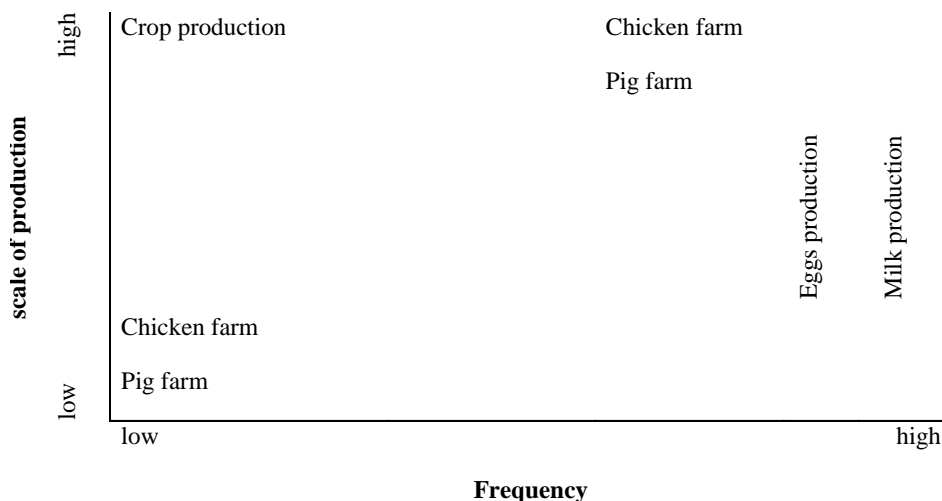


Fig.1 – Dependence of frequency of agricultural products deliveries on branch and scale of production

Based on these two points, it is possible to conclude that the higher uncertainty of food demand, first of all concerning qualitative characteristics. The research of framework supply chain choice is also savor for the processing companies. Processing companies are not always pay attention to high cost of transaction specific assets if it concerns to the agricultural enterprises. For example, in 2000-2001 company “Wimm-Bill-Dann” the leader in the Russian milk market has invested in an agricultural production about 10 million US dollars on the following directions: purchase of milking equipment, purchase of breeding animals, purchase modern harvesting techniques and forages. Even so the company has made only leasing contracts. At that moment processing company had strategy of development such as expansion to Russian regions through purchasing of the processing industry companies and/or the expansion into distribution networks. Some Russian meat processing companies are owners of the agricultural enterprises. But they are large (e.g. at least 1 million poultry head or 54 thousands of pigs) farms.

To choose the supply chain design it is necessary to consider all factors: environmental business conditions, supply chain aims, market conditions and leaders (the direction of integration). In case of the downstream integration, the agricultural enterprises make a decision to expand to the next stage on the basis of Transaction Cost Theory. There are some examples of the successful downstream integration in milk and poultry chains in Russia.

In case of upstream integration it is necessary to take into account the results of the vertical integration. There can be found two main cases. First is the inhomogeneity of agricultural enterprises in terms of their "chained" to the land. There are industrial farms that use the land only as a location of production, such as poultry, pig farms, greenhouse. And there are the traditional agricultural enterprises, in which land is used as a means of production, for example, companies which produce crops and livestock. In case of downstream integration, for agricultural enterprise, the decision to buy the next stage of production (processing) on decision making will affect the scale of production, the balance of scale and the situation on the market, whether industrial or traditional agricultural enterprise. Obviously, for decision on vertical integration will be "pull" and dynamic market, the balance of scale and the large scale of production. In the case of "push" market in region, the solution of the downstream integration would make sense only if it will assist in sales the products on the market.

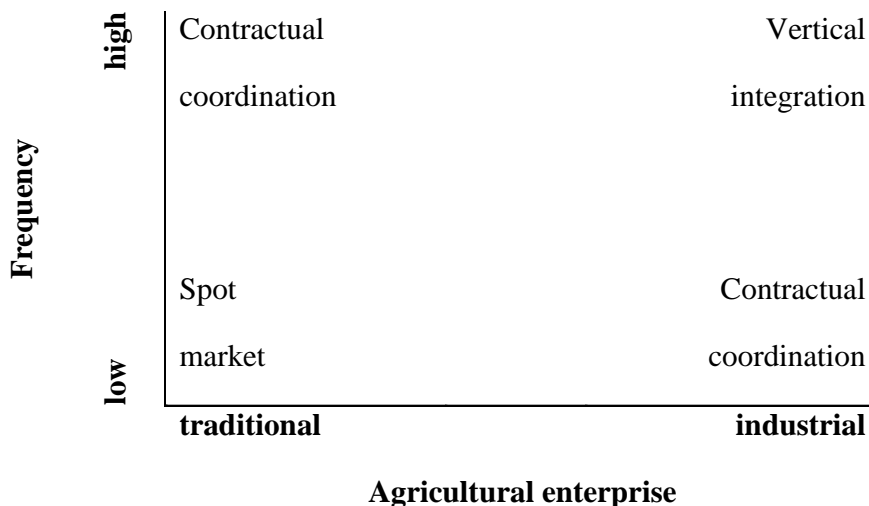


Fig. 2 – Dependence of framework on land use method and frequency

For upstream integration, when, for example, proceeding company would like to buy a farm, it is necessary to understand long-term consequences of this decision. In the case of purchase of industrial agricultural enterprise requires vertical integration, allowing, for example, meat-processing plant to solve the problem of raw materials. Although the effectiveness of the solution is not as straightforward as in other cases considered earlier. When it relate to purchasing a traditional agricultural enterprise, its implementation will lead not only to vertical

integration, but also to chained diversification. The chained diversification is inevitably arises diversification in a case of purchasing a traditional agricultural enterprise due to technological peculiarities of agricultural production and its biological nature. And it is practically impossible to decrease the level of chained diversification. Actually, it is unreal now to produce only milk (without beef/veal and feed production) or to produce sunflower seed without crop rotation. And it will be better to use another government structures for “traditional” agricultural enterprises.

If frequency is low, traditional farms may opt the spot market, while industrial farms may opt for contractual coordination. If frequency is high, traditional farms may opt for contractual coordination and industrial farms for vertical integration.

III. DISCUSSION

Results of this paper are the basis for further study of government framework for farm unit - first-tier customers of supply chain. The proposed perspective framework approach helps to analyze the upstream integration of farm.

It was considered that the possibility of direct integration of the farm unit and consumer unit the of the supply chain. Also the structure of the industry in which operates the consumer unit take into account. The more consolidated industry of consumer unit, the more specific products of integrated structure needs to be.

The consolidated industries in downstream agri and food supply chain are characteristic of long chains. Conversely, the shorter the supply chain, the lower consolidated industry is following the farm unit. It is a reflection of low overall entry barriers into the industry, because of asset specificity.

Fig. 3 shows the possibility of downstream integration of the farm unit and the consumer unit and product specificity.

Distribution channels length	long	special traditional	special
	short	traditional	special traditional
		fragmented	consolidated
		Industry	

Fig. 3 – Matrics of farm downstream integration

Downstream integration into a fragmented industry with a short and long distribution channel will have a positive effect for both traditional and special products. In all other cases, the downstream integration will be possible if the integration will lead to product differentiation.

The further development of an integrated structure consisting of farm unit and the next stage of the supply chain can lead to potential risks as at the balance of capacity, and in an imbalance.

Under maintaining balance of integrated company potential risks describes M. Porter [3]. Using integrated company the transfer prices and they diverge from market price, one unit will be subsidising the other compared to what it could achieve on the open market.

Downstream unit imbalance leads to potential risks of integrated company arise from supply other organization, perhaps with slightly different requirement [2]. And it will not be feasible and desirable of owned supplier.

Under upstream unit imbalance results in a number of consumer of farm unit. And in this case owned consumer unit will not be preferable to price or delivery requirements.

References

1. Cungu, A., Hamish, G., Swinnen, J. F. M. and Vranken, L. Investment with weak contract enforcement: evidence from Hungary during transition //European Review of Agricultural Economics. - Vol 35 (1). -2008. - pp. 75–91
2. Hayers, R.H. and Wheelwright, S.C. Restoring our Competitive Edge, John Wiley, 1984
3. Osipov V.S. The wheel of coompetition as a new instrument of strategic management // World Applied Sciences Journal. 2013. T. 27. № 8. C. 1083-1086.
4. Porter, M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York.: Free Press, 1985.
5. Porter, M. E., Strategy and Internet, Harvard Business Review, Vol. 79 March, pp. 62-78, 2001.
6. Uzzi, B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: the Paradox of Embedded ness, Administrative Science Quarterly, Vol. 42 pp. 35-67, 1997.
7. Williamson, O.E. Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. Free Press, New York, 1985.
8. Williamson, O.E. Strategy Research: Governance and Competence Perspectives, Strategic Management Journal, Vol. 20, pp. 1087-1108, 1999.
9. Zhang, Q. F. The Political Economy of Contract Farming in China’s Agrarian Transition // Journal of Agrarian Change/ - Vol. 12 No. 4/ - October 2012. -pp. 460–483.

Горлов А.В.

Кандидат экономических наук, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук

Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ №14-02-00332

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ, ДОБЫВАЕМЫХ МАЛЫМИ НЕФТЕГАЗОВЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация

В работе исследуются принципы функционирования малых нефтегазовых предприятий России. Рассмотрены основные характеристики и социально-экономические задачи, выполняемые малыми нефтегазовыми предприятиями. Выполнен корреляционно-регрессионный анализ, в результате которого получены парные коэффициенты корреляции между индикатором развития малых нефтегазовых предприятий (объем добычи углеводородного сырья) и факторами, характеризующими производственную среду их функционирования; построены регрессионные уравнения, описывающие процесс развития малых нефтегазовых предприятий. С целью прогнозирования развития малых нефтегазовых предприятий построены производственные

функции Кобба-Дугласа и выбрана эконометрическая модель, обладающая хорошими прогностическими свойствами. Осуществлены прогнозные расчеты динамики объемов углеводородного сырья, добываемого малыми нефтегазовыми предприятиями на плановый период 2015–2016 гг.

Ключевые слова: малые нефтегазовые предприятия, добыча углеводородного сырья, индикаторы развития, корреляционно-регрессионный анализ, производственная функция Кобба-Дугласа, сценарные расчеты, прогнозирование.

Gorlov A.V.

PhD in Economics, Central Economics and Mathematics Institute RAS

ECONOMETRIC MODELING OF THE DYNAMICS OF VOLUMES HYDROCARBONS OF SMALL OIL AND GAS ENTERPRISES

Abstract

In this paper investigates the principles of functioning of small oil and gas enterprises of Russia. The basic characteristics and socio-economic tasks performed by the small oil and gas enterprises. Made correlation and regression analysis, a result of which the pair correlation coefficients between the indicator of development of small oil and gas enterprises (volumes hydrocarbons) and the factors that characterize the work environment of their operation; built regressions, describing the process of development of small oil and gas enterprises. With a view to forecasting the development of small oil and gas enterprises built production function of Cobb-Douglas and selected econometric model, has good predictive properties. Made predictive calculations dynamics of volumes hydrocarbons of small oil and gas enterprises on formulating scenarios for the planning period (2015–2016 years).

Keywords: small oil and gas enterprises; production of hydrocarbons; indicators of development; correlation and regression analysis; production function of Cobb-Douglas; scenario calculations; forecasting.

The role of small oil and gas enterprises in the Russian economy

Oil and gas sector is impossible to imagine without a small business, and if we take into account the fact that Russia, as a largely cost-oriented mineral resource complex of the state, a small business that operates in the production of energy resources, acquires a special significance for the country and relevance.

Russian large business is concentrated in resource industries, in the main consists of vertically integrated companies – holdings with a full production cycle: from exploration through mining and refining, distribution of petroleum products to end consumers. In turn, in the process of mining, these companies often rely on small enterprises to large companies which are unclaimed resource potential of becoming a reliable source of raw materials and extends the range for the performance of the following activities:

- Local study of subsoil areas, mountain range and adjacent areas;
- Production of different fuel and energy minerals (coal, oil, natural and associated gas, bituminous shale) from natural deposits;
- The development of geo-energy sources (thermal water, geysers, etc.);
- The creation of new or improvement of existing technologies, facilities and equipment for the extraction and processing of hydrocarbon raw materials;
- Servicing, performance of services and various ancillary works at the facilities involved extraction of fuel and energy resources, their processing and recycling of waste (field construction, repairs, transport services, etc.);
- Environmental protection measures, the development of tools and methods to ensure the environmental safety of mining production.

In implementing these measures small enterprises solve a number of socially and economically significant problems, such as:

- Creating conditions for the local study of subsoil areas, waste deposits, further exploration of small mineral deposits and special geological research;
- Speeding up the transition to the development and introduction of new technologies and techniques that improve the completeness of extraction of minerals from the subsoil, recycling and improve the quality of oil products and chemicals;
- Participation in the market adaptation of large enterprises in the event of restructuring and conversion, as well as involvement in the process of mining, processing and manufacturing is not demanded by large business resources;
- Saturation of local markets of oil and gas production and chemicals at a more affordable price, thus satisfying public demand for key commodities and services;
- Reduce social tension in the society through the creation of new job vacancies, particularly in remote areas, as well as to prevent social degradation and the loss of skills of workers of industries due to the loss of their former jobs or due to unemployment;
- Help the younger generation of entrepreneurs in the implementation of capacity-building to training and education of the middle class.

All these socio-economic functions of small oil and gas business cause the formation of small enterprises, concentrated in the extraction of hydrocarbons, and isolating them from a number of other industrial plants.

The main purpose of the small oil and gas enterprises is to release the final product (in this case – the shipment of produced hydrocarbons), performance of works and provision of services, increasing the efficiency of the production cycle and the quality of products (works, services), rational use of raw materials and, ultimately, maximizing profits at the lowest commodity, labor, material and financial costs. The volume of produced hydrocarbons, and their subsequent processing, serve as a source for the production of basic oil products, petrochemicals and intermediates, polymers and products made of them, the production of light-duty types of petroleum products and petrochemical products, improve the conditions, comfort and quality of daily life of the population.

After almost 20 years (from 1995 to 2014) small oil and gas enterprises firmly and steadily operate in mining and processing of energy resources, presenting a progressive and growing sector of the national industry. According to statistical data of Rosstat [3-14] from 1995 to 2014 years the total number of small oil and gas enterprises increased by 78% and in 2014 year was 2240 units. Active growth of small firms has led to an increase in the amount of 34% of their employees – to 15 thousand people. During the same period the growth of investment in fixed assets (86 times) – up to 3 billion rubles, this contributed to the increase in the volume of produced hydrocarbons in 43 times – up to 38 billion rubles.

At the macroeconomic level, on average (from 1995 to 2014 years) the share of small oil and gas enterprises accounted for 7% of the total volume of produced hydrocarbon raw materials reserves of the country (see figure 1), while officially registered small businesses make up 53% of the total business organization, operating in the oil and gas sector (see figure 2).

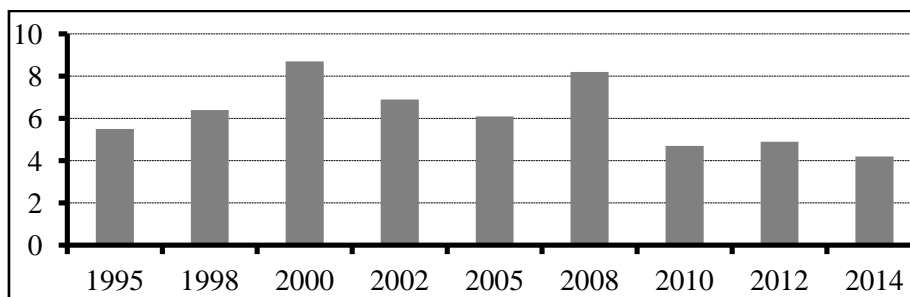


Fig. 1 – The share of hydrocarbon production by small oil and gas enterprises in the oil and gas sector in Russia, %

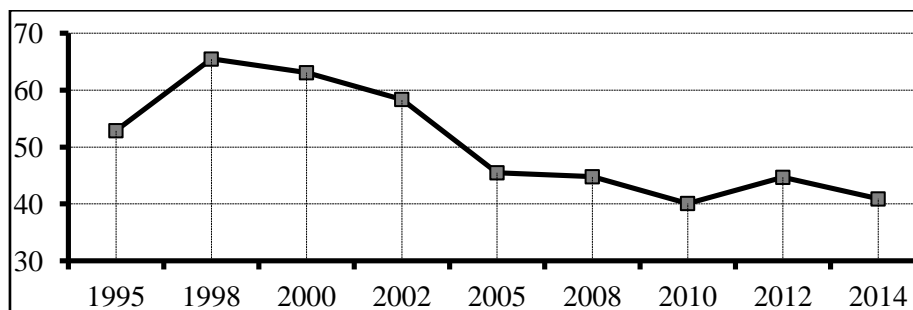


Fig. 2 – The share of small oil and gas enterprises in the total number of legal organization oil and gas sector in Russia, %

The low share of small enterprises in total Russian mining of fuel and energy a resource is largely due to the fact that the industry is dominated by large monopolies [1, p. 73]. At the same time, small firms tend to focus not on the shipment of harvests and the development of small-scale and depleted fields with low-rate wells, development of regional areas with hard and difficult to process recoverable reserves, that are not of interest for vertically integrated companies, because they require high operating costs thereby reducing the overall profitability of the entire corporation.

A major impediment to the full functioning of small enterprises in the oil and gas sector is the lack of their own infrastructure for transporting the extracted raw material, which significantly reduces the possibilities to minimize expenses and costs by diversification [2, p. 11].

In order to determine the prospects of development of Russian small oil and gas business author, with econometric tools, it was carried out a study based on the hypothesis that the development of small oil and gas enterprises, and they have achieved the level of activity depends on a number of factors responsible for their growth. This study was based on the following methodological principles:

Information base of research has been prepared on the basis of annual statistical data on the state of small business and industrial sector in Russia, published by official sources Rosstat [3-14].

The time range include of 20 years (1995–2014 years).

Economic-mathematical toolkit comprises methods of correlation and regression analysis and the unit of production functions.

Effective variable, representing is an indicator of the level of development of small oil and gas enterprises – volume mining of fuel and energy resources (million rubles) – Y .

Factorial signs, representing is an indicators characterizing the work environment of small enterprises: the average number of employees (thousand persons) – L ; value of fixed assets (million rubles) – K ; volume investment in fixed capital (million rubles) – I ; the wage of workers (thousand rubles) – W ; number of small oil and gas companies (units) – E .

Electronic banking statistics information generated in the MC Excel; processing of empirical data and computational procedures were performed using an application package EViews 6.0.

On the basis of the use of correlation analysis has revealed the degree of influence factors on effective variable. The corresponding correlation coefficients are shown in table 1.

Table 1 – the correlation of indicator of development of small oil and gas enterprises on the factors

Y	E	W	K	I	L
1,000					
0,956	1,000				
0,910	0,939	1,000			
0,853	0,890	0,979	1,000		
0,685	0,772	0,827	0,861	1,000	
0,636	0,626	0,655	0,606	0,468	1,000

According to the factors, the relationship of the indicator of development of small oil and gas enterprises can be traced all the factors, but the tightness of this connection varies. Hydrocarbon production by small firms is largely due to their number, as well as measures to stimulate industrial and production personnel. That is the effect of these two factors on effective variable is the dominant character, which can be interpreted as follows.

Very often, small oil and gas enterprises cooperate with each other on the basis of obtaining synergies within the overall economic structure with the aim of mutual use of each firm's competitive advantages for the company and organizational maneuvers property. Industrial cooperation in mining causes the growth of small enterprises and creates conditions for the effective use of their production capacity, the optimal reallocation of industrial resources and improves the level of employment, providing the dynamics of mining resources.

The presence of wage workers among the dominant factors explains severe and specific working conditions in the oil and gas industry, especially given the fact that small firms operate are characterized by increased accidents and injuries activities – exploration, drilling and

research of wells and mines, mining of oil and gas extraction and gas condensate, underground repair of wells. Implementation of these activities entails, despite the precautions taken, and personal protective equipment at great risk to life and health of personnel. In this regard, the wages of workers (which is one of the highest compared to other sectors of small business of Russia) leads to ordering the construction of vocational structure of the labor force and helps small enterprises quickly adapt to the production cycle and increase the volume of extracted raw materials.

After detection of correlations between the effective variable and factors, in order to describe the development of small oil and gas firms the method of least squares was made construct a series of one-factor linear regression equations (as the highest values of pair correlation coefficients between the factors would lead to multicollinearity and offset values). The obtained regressions appear in table 2.

Table 2 – regression equations of the development of small oil and gas enterprises

Equation	R^2	t -statistic		Criterion Fisher	№
		t_1	t_2		
$Y = -15563,6 + 23,9E$	0,9135	-5,9474 (0,0000)	13,790 (0,0000)	190,15 (0,0000)	(1)
$Y = 3226,4 + 1,2232W$	0,8289	1,5580 (0,1366)	9,3371 (0,0000)	87,182 (0,0000)	(2)
$Y = 5810,6 + 32,671K$	0,7268	2,3822 (0,0284)	6,9195 (0,0000)	47,880 (0,0000)	(3)
$Y = 10707,1 + 4,499I$	0,4688	3,5944 (0,0021)	3,9858 (0,0009)	15,886 (0,0009)	(4)
$Y = -3180,8 + 4,134L$	0,4048	-2,1965 (0,0414)	3,4988 (0,0026)	12,241 (0,0026)	(5)

These regressions allow watching the development of small oil and gas enterprises depends on their number (E) according to equation (1), an increase in the number of small enterprises per unit of production leads to the activation of growth of harvests an average of 24 million rubles. An estimate of the statistical significance of the regression coefficients indicate the figures t -statistics Student, above critical (table) values ($|t_{actual}| > 2$), and the quality and value of this dependence confirms the high value of the coefficient of determination ($R^2 \approx 1,0$), and Fisher's exact test ($F_{table} < F_{actual}$).

Also, it is necessary to allocate the equation (2) and (3). According to these models the increase of the average wage of workers (W) for 1 thousand rubles and an increase in the cost of major industrial assets (K) for 1 million rubles, provide increased hydrocarbon production by 1,2 million rubles and 32,7 million rubles.

Statistical regression estimates (4) and (5) received less than substantial, and these equations should be seen more as an experimental. Since the factors I and L are directly related to the work environment of small oil and gas enterprises and are important components in the economic activity of small firms, and more surprising look regression results indicating low significance of these equations.

Production functions of small oil and gas enterprises

In this section, the author uses the methodology of production functions in order to build econometric models linking the volume produced by small enterprises of hydrocarbons with their existing resources available for future forecasting. As the analyzed variables of production functions using all of the above factors, except factor E as its introduction to econometric model will look inappropriate.

Arsenal functional dependencies to play the development of small oil and gas enterprises accounted for two-factor linear production function Cobb-Douglas with constant elasticity with different combinations of factors. When plotting the raw data time series were converted into base indices growth rates and presented dimensionless quantities.

Econometric estimation of parameters of production functions performed in logarithms using least squares method. For each model, as in the case of the regression equation in order to test the hypothesis on the significance of the coefficients function fixed corresponding values of t -statistics and the coefficient of determination R^2 to take into account information about the quality of the functions.

Building production functions are shown in table 3.

Table 3 – the production functions the development of small oil and gas enterprises
(based on the basic indexes of statistical data, 1995 = 100)

Model	R^2	t -statistic			№
		t_1	t_2	t_3	
$Y_t = 0,6769 \cdot L_t^{1,4362} \cdot I_t^{0,5763}$	0,8234	2,8230 (0,0117)	5,8369 (0,0000)	1,5018 (0,1515)	(6)
$Y_t = -0,0517 \cdot K_t^{-0,3802} \cdot W_t^{1,3060}$	0,9562	-0,3505 (0,7303)	-2,1265 (0,0484)	8,5896 (0,0000)	(7)
$Y_t = -0,0961 \cdot I_t^{0,1951} \cdot W_t^{1,2569}$	0,9514	-0,5705 (0,5758)	-1,5514 (0,1392)	7,2629 (0,0000)	(8)
$Y_t = 0,5960 \cdot K_t^{0,9348} \cdot L_t^{1,0904}$	0,7775	2,0846 (0,0525)	4,8405 (0,0002)	0,9436 (0,3586)	(9)
$Y_t = 0,6625 \cdot K_t^{0,2720} \cdot I_t^{0,5096}$	0,8047	2,4500 (0,0254)	0,6065 (0,5522)	1,8393 (0,0834)	(10)
$Y_t = 0,0199 \cdot L_t^{0,0435} \cdot W_t^{0,9981}$	0,9445	0,1215 (0,9047)	0,0745 (0,9414)	12,046 (0,0000)	(11)

According to the elasticity coefficient, reflecting the contribution of the factors considered in the formation of direct-production volumes of hydrocarbons in the functions (7), (8) and (11) is dominated by the factor W . In the models (6) and (9) the factor L prevails, but in the equation (11), its significance is not great, which is probably due to the close relationship with the factor W .

Investments I , as property K , also strongly influence the development of small oil and gas enterprises, and the function (10), where both factors are present, the proportion of investment in fixed assets is higher, than that of fixed assets. This disparity is due to the fact that the majority of small mining firms engaged in production activity in the old, run-down or written-off equipment, since they prefer not to buy expensive equipment, and re-invest part of the profits to the existing property. Therefore, domestic investments are considered as investments in material and technical base (equipment, vehicles, component parts, etc.) market value decreases with time, and the cost of repair and maintenance work on its proper use and maintenance increases.

As a further version could be made and such an assumption that conditions of market transformation, when the transition from resource constraints of demand to the importance of fixed assets for small firms as a factor that could determine the dynamics of output, fell sharply. In the functions (7), (9) and (10), where this indicator is present, the ratio of its elasticity is not dominant. Probably, in the extraction of hydrocarbon raw materials, production capacities, on the balance of small enterprises, using them is not in full, and has a long service life.

On the basis of production functions, in order to determine their accuracy and suitability for predicting the development of small oil and gas enterprises have been calculated mean relative error of the dynamics of hydrocarbon production during the analyzed period, the value of which should not exceed the allowable unit (5%). The calculations showed that the lowest average relative error of – 3,4% recorded in the model (7). This model is superior to the other functions of the values of the coefficient of determination, and the resulting score indicates its satisfactory accuracy and usefulness of forecasting.

The scenario calculations and forecasting the development of small oil and gas enterprises

Forecasting the development of small oil and gas enterprises was carried out using a production function (7) for two years – 2015 and 2016. To perform predictive calculations based on chain indices growth dynamics of the factors included in the production function, it has been formulated and proposed two possible scenarios – optimistic and pessimistic. Elaboration of the proposed scenarios based on the following methodological principles.

The optimistic scenario – in this scenario, for two years it is planned to increase the fixed assets and wages to the small mining enterprises. To play the expected situation use the maximum growth rate of the factors considered during the study period.

The pessimistic scenario – if this scenario should expect a decrease in the dynamics of the fixed assets and wages of employees of small oil and gas enterprises. To display such a course of events taken into account the minimum rates of growth factors during the study period.

Variation factors of the generated scenarios are shown in table 4.

Table 4 – Characteristics of scenarios the development of small oil and gas enterprises

Scenario	Variation factors, %	
	K	W
Optimistic	108,4	104,7
Pessimistic	85,98	97,40

The results of predictive calculations volumes of hydrocarbons of small enterprises and the growth rate of these values compared with 2014 are presented in table 5.

Table 5 – Prognostic value of production volumes of hydrocarbons of small oil and gas enterprises in 2015–2016 years

Scenario	Forecast, billion rubles		Growth (in % to 2014 year)	
	2015	2016	2015	2016
Optimistic	44408,1	45712,2	115,7	119,1
Pessimistic	44158,2	45199,1	114,9	117,7

In accordance with the results of the scenario calculations the development of small oil and gas enterprises over the forecast period will be in the following possible variations.

With the implementation of the optimistic scenario, the increase in hydrocarbon production will be 17,4% on average. Such a course of events can not be excluded. Although imposed on Russia by a number of economic sanctions, which also affected the oil market, the dynamics recorded in the production function of factors over a long period shows a positive trend, which, in the future, could affect the growth of volumes produced by small enterprises resources.

The pessimistic scenario is characterized by less high values of volumes of hydrocarbon production, the growth of which is expected by 16.4% on average. This scenario is most likely to be considered as given the unstable situation at the present time in the Russian economy and possible slowdown in the factors, respectively – more volatile dynamics of the mined hydrocarbon raw materials or decline.

Our study revealed that the prospects for the development of small firms and their potential in the mined of hydrocarbons seem to be very controversial. On the one hand, the importance of small enterprises for the Russian oil and gas industry is confirmed by a large amount of functions, which they perform in the course of its operation. On the other hand, there are several obstacles to their sustainable development – insufficient access to resources, lack of public demand for domestic products, low innovation level of the Russian economy, the shortage of skilled workers, imperfect legislation.

It should also be borne in mind that Russia imposed economic sanctions led to the depreciation of the national currency and the destabilization of prices for hydrocarbons (primarily – oil). Thus, the real prospect looks inevitable decline of production volumes of hydrocarbons, caused by the decline in state investment in the sector of small enterprises, operating in the extraction of energy resources.

References

1. Economic Survey of OECD 2001–2002. Russian Federation [Text]: an analytical overview of the status and trends of development of the Russian economy. – M.: Publishing «All World». – 2002. – Vol. 5. – 208 p.
2. Korzun E.V. Development of small and medium-sized independent oil business in Russia: problems, prospects, decisions [Text] // Materials Open seminar «Economic problems of the energy complex». – M.: INP, 2003. – 27 p.
3. Official statistics: Institutional reforms in the economy [Electronic resource]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/
4. Russian industry. 2002 [Text]: stat. comp. – M.: Goskomstat of Russia, 2002. – 453 p.
5. Russian industry. 2008 [Text]: stat. comp. – M.: Rosstat, 2008. – 381 p.
6. Russian industry. 2014 [Text]: stat. comp. – M.: Rosstat, 2014. – 326 p.
7. Small business in Russia. 1999 [Text]: stat. comp. – M.: Goskomstat of Russia, 1999. – 151 p.

8. Small business in Russia. 2006 [Text]: stat. comp. – М.: Rosstat, 2006. – 134 p.
9. Small and medium business in Russia. 2008 [Text]: stat. comp. – М.: Rosstat, 2008. – 164 p.
10. Small and medium business in Russia. 2009 [Text]: stat. comp. – М.: Rosstat, 2009. – 151 p.
11. Small and medium business in Russia. 2010 [Text]: stat. comp. – М.: Rosstat, 2010. – 172 p.
12. Small and medium business in Russia. 2013 [Text]: stat. comp. – М.: Rosstat, 2013. – 124 p.
13. Small and medium business in Russia. 2014 [Text]: stat. comp. – М.: Rosstat, 2014. – 86 p.
14. The results of continuous federal statistical supervision over the activities of subject's of small and medium businesses in 2010 year [Text]: stat. comp. – М.: «Statistics of Russia», 2012. – 886 p.

Гостева О.В.¹, Акентьева Е.И.²

¹Кандидат экономических наук, ²магистрант кафедры управления человеческими ресурсами ИЭУиП

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматривается понятие интеллектуального ресурса, определяется сущность интеллектуального капитала, анализируются определения данных понятий, сформулированных различными авторами.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, знания, интеллектуальный капитал, инновации.

Gosteva O.V.¹, Akenteva E.I.²

¹PhD in Economics, ²master of the Department of human resource management

INTELLECTUAL RESOURCES AS THE BASIS OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF THE ORGANIZATION

Abstract

The article discusses the concept of an intellectual resource, the essence of intellectual capital, analyzes the definitions of these notions formulated by various authors.

Keywords: intellectual resources, knowledge, intellectual capital, innovation.

Интеллектуальные ресурсы становятся основой благосостояния предприятий. Они наряду с материальными ресурсами определяют конкурентоспособность предприятий и выступают ключевым фактором их развития. В условиях повышения научно-технического уровня производства, роста потребности в совершенствовании технологий и вхождения в постиндустриальное общество, появилась необходимость в более пристальном внимании к интеллектуальным ресурсам предприятия наряду с основными и оборотными средствами. Сегодня интеллектуальный ресурс становится одним из главных конкурентных преимуществ предприятий, а также источником роста производительности труда. Начиная с середины прошлого века, интеллектуальная собственность стала рассматриваться экономистами как фактор производства. Еще К. Маркс обращал внимание на зависимость экономического развития общества от «общего уровня науки и от прогресса техники или от применения этой науки к производству» [1].

Интеллектуальные ресурсы представляют собой совокупность накопленных знаний по разработанным технологиям и научным открытиям. Они включают в себя результаты творческого и интеллектуального труда людей, а также организационные знания, присущие каждому предприятию. Знания выступают в следующих формах: человеческий капитал, интеллектуальная собственность, информация, инновации, технологии ведения бизнеса, организационная (корпоративная) культура. Они выступают основой создания очень важных активов предприятия – нематериальных.

Главными предпосылками формирования новой или инновационной экономики принято считать следующие:

- превращение интеллектуальных ресурсов в решающий фактор производства продуктов и услуг в переходе к постиндустриальному обществу;
- глобализация конкуренции не только в продуктах труда, но и в человеческом потенциале;
- ускорение роста нематериальных активов компаний;
- превращение инноваций в основной источник экономического роста и конкурентоспособности не только предприятий, но и городов, регионов и национальных экономик;
- для роста потенциала человеческого капитала необходим рост инвестиций в образование и науку;
- необходимость развития и широкомасштабного использования информационно-коммуникационных технологий;
- происходит увеличение доли сферы услуг, создание знаниеёмких продуктов и услуг и др.

Для наиболее полного понимания сущности интеллектуальной составляющей капитала обратимся к определению его понятия. Интеллектуальный капитал – совокупность интеллектуальных ресурсов, умений и навыков, которые человек использует для производства продуктов труда и для получения прибыли. В настоящее время существует несколько подходов к пониманию сущности интеллектуального капитала [2].

Впервые термин «интеллектуальный капитал» был использован Т. А. Стюартом около двух десятилетий назад в своих работах, которые были опубликованы в 1990-х годах. Он дал следующее определение интеллектуального капитала: «интеллектуальный капитал – это, своего рода, накопленные полезные знания», «интеллектуальный материал, который сформирован, закреплён за компанией и используется для производства более ценного имущества. Разум становится имуществом, когда под влиянием свободно действующей силы мозга создается нечто полезное, имеющее определенную форму: перечень сведений, база данных, описание процесса и т.д.» [3].

Т. А. Стюарт говорил о том, что интеллектуальный капитал – это такой вид материала, который включает в себя не только знания и опыт, но также информацию и интеллектуальную собственность. Данный материал также участвует в создании ценностей. Б.Б. Леонтьевым интеллектуальный капитал рассматривался как стоимость всех имеющихся интеллектуальных активов у предприятия. К этим интеллектуальным активам Леонтьев относил: интеллектуальную собственность, определенные интеллектуальные навыки, знания, способности, накопленные базы знаний. Леонтьев считал, что на современном этапе развития, интеллектуальный капитал является важнейшим из видов капитала, и что именно он определяет основу любого предприятия. Ведь по интеллектуальному капиталу можно судить о качестве системы управления. Интеллектуальный капитал задает темп и характер обновления технологии производства и его продукции, которые в дальнейшем становятся главным конкурентным преимуществом на рынке. Интеллектуальный капитал, согласно Леонтьеву Б.Б., «это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке» [4].

Объединим трактовки различными авторами понятия интеллектуального капитала в таблицу.

Таблица 1 – Трактовки понятия интеллектуального капитала

Автор понятия / источник понятия	Содержание понятия
1	2
А.Н. Козырев, Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: РИЦ ГИШ ВС РФ, 2003.	люди и знания, которыми они обладают, а также их навыки, связи и все то, что помогает эффективно использовать знания и навыки
Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Аktionер», 2002.	Стоимость всех имеющихся интеллектуальных активов у предприятия. К этим интеллектуальным активам относят: интеллектуальную собственность, определенные интеллектуальные навыки, знания, способности, накопленные базы знаний. Интеллектуальный капитал - это система капитальных устойчивых интеллектуальных преимуществ данной компании или фирмы на рынке.
Т. Стюарт Stewart T. Brainpower // Fortune. – June 3. – 1991. – P. 42-60.	сумму всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке: « ... патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках, объединенные вместе»
Л. Эдвинсон, Edvinsson, L. Some perspectives on intangibles and intellectual capital 2000. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1. Number 1, 2000, pp. 12–16.	знание, которое можно конвертировать в стоимость
В.П. Багов, Е.Н. Селезнёв, В.С. Ступаков («Управление интеллектуальным капиталом»), 2006.	«интеллектуальное богатство организации, предопределяющее ее творческие возможности по созданию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции»
Википедия	знания, навыки и производственный опыт конкретных людей (человеческие авуары) и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производительно используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов
Багриновский К. А., Бендиков М.А., Фролов И.Э., Хрусталеv Е.Ю. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.	сумма тех знаний всех работников компании, которая обеспечивает ее конкурентоспособность
Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), www.oecd.org	экономическая ценность двух категорий неосязаемого имущества компании: организационный (структурный) капитал и человеческий капитал». К структурному капиталу относятся собственные системы программного обеспечения, организация дистрибутивно-сетевой работы, каналы сбыта и снабжения. К человеческому капиталу относятся человеческие ресурсы внутри организации (то есть ресурсы персонала), а также внешние человеческие ресурсы организации (то есть ресурсы покупателей и поставщиков)

Надо сказать, что все приведенные понятия интеллектуального капитала отражают одно: ценность неосязаемого имущества организации, которая выражается в увеличении ее конкурентных преимуществ. Многие исследователи интеллектуального капитала в своих работах подразделяют интеллектуальный капитал на несколько частей. Структура несколько отличается, используются разные названия, но можно выделить сходные черты:

- человеческие капитал – непосредственные знания работников, их интеллектуальные, психологические особенности, это своеобразный ресурс и инструмент для производства интеллектуального капитала,
- структурный (организационный) капитал – знания, нашедшие свое выражение в инструментах и механизмах управления, в том числе и интеллектуальным капиталом,
- производительные интеллектуальные активы – результаты, своеобразные показатели использования знаний; знания выраженные в форме ноу-хау, промышленного образца и т.д.
- маркетинговые интеллектуальные активы – концентрированное выражение знаний, результатов знаний организации в целом, а не отдельного достижения; выражаются в форме торговой марки, фирменного наименования и т.д.

Таким образом, интеллектуальный капитал представляет собой сумму знаний, навыков, интеллектуальных способностей работников и форм выражения перечисленного, как промежуточных (управленческие технологии, ноу-хау), так и конечных (массовый продукт, в форме репутации). Надо отметить, что важно именно использование интеллектуального капитала для создания более ценного актива. Интеллектуальный капитал должен обеспечивать конкурентоспособность фирме, поэтому он имеет стратегическое значение для деятельности организации.

Литература

1. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. Т. 46. URL: http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm.
2. Каргинова М.А. Что в настоящее время следует относить к интеллектуальным ресурсам? // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. С. 277.
3. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y.: Currency Doubleday. – 1997.
4. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Аktionер», 2002.

References

1. Marx K., Engels F. Collected works. V. 46. URL: http://libelli.ru/marxism/me_ss2.htm.
2. Karginov, M. A., currently should be attributed to intellectual resources? // Modern problems of science and education. 2015. No. 1. S. 277.
3. Stewart, T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y.: Currency Doubleday. – 1997.
4. Leont'ev B. B. Price intelligence. Intellectual capital in the Russian business. – M.: Publishing center "Shareholder", 2002.

В статье определена актуальность управления интеллектуальными ресурсами для организаций в современных условиях глобализации экономики, рассматриваются принципы управления интеллектуальным ресурсом, а так же определяются основные показатели эффективности управления интеллектуальным капиталом.

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, знания, принципы управления, эффективность управления.

The article defines the importance of the management of intellectual resources for organizations in modern conditions of economic globalization, the principles of management of intellectual resource, and as determined by the basic indicators of efficiency of intellectual capital management.

Keywords: intellectual resources, knowledge, management principles, management efficiency.

Процессы, происходящие сегодня в экономике, предопределяют направления научно-инновационной политики и стратегию развития науки и новаций в России. В настоящее время продолжается формирование инновационного общества, основанного на генерации, распространении и использовании знаний, которые в дальнейшем могут выступать в качестве интеллектуального потенциала организации.

Наряду с финансовыми и материальными ресурсами для обеспечения конкурентных преимуществ в условиях инновационной экономики любой бизнес нуждается в интеллектуальных ресурсах. В большей степени размер интеллектуальных ресурсов определяется уровнем квалификации персонала, а также выбором эффективного метода управления, позволяющего раскрыть личное и коллективное творчество [1].

Действительно, нематериальные и в том числе интеллектуальные ресурсы организации являются тем капиталом, который сегодня прочно занимает позиции ведущего производственного ресурса. Отличительная черта новой экономики заключается в том, что знания становятся непосредственной производительной силой. Информационные технологии преобразуют материальную основу современного производства и распределения, а производительность все в большей мере зависит от применения знаний. Современная практика свидетельствует о появлении нового раздела науки управления и нового вида управленческой деятельности, отвечающих требованиям экономики знаний - управления интеллектуальными ресурсами.

Качественное управление интеллектуальными ресурсами позволяет мобилизовать производство, распространить и использовать знания среди персонала предприятия, что в конечном итоге даст серьезный толчок для инновационной деятельности. Управление интеллектуальными ресурсами организации представляется чрезвычайно важным фактором в задаче увеличения стоимости компании и повышения ее конкурентоспособности. Увеличение стоимости компании подразумевает возможность постановки на баланс исключительных прав в составе нематериальных активов с последующей амортизацией, что в дальнейшем позволит организации пополнить свой амортизационный фонд; обеспечить получение дополнительных доходов от предоставления прав на использование результатов интеллектуальной деятельности третьим лицам или за счет отчуждения исключительных прав на договорной основе, обеспечить использование результатов интеллектуальной деятельности в качестве залога наравне с имуществом организации при получении банковских кредитов, влиять на налогооблагаемую базу [2].

Производство, усвоение и распространение новых знаний будут возможны только при адекватном изменении форм и методов управления организациями, которые на разных этапах и с нарастающим темпом станут проводниками технологической революции, науки и инноваций.

Механизм управления интеллектуальным капиталом имеет, в первую очередь, организационно-экономическую природу, которая делает терминологически верным понятие «организационно-экономический механизм управления интеллектуальным капиталом». Главная задача организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом - обеспечение его эффективного использования и развития. Формирование организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом как системы управления должно основываться на определенных принципах.

Принцип целевой совместимости допускает создание целенаправленной системы управления, в которой все ее элементы составляют единый механизм, направленный на решение общей задачи. Управление разными составляющими интеллектуального капитала осуществляется таким образом, чтобы в определённый период времени была обеспечена максимальная экономическая эффективность их использования.

Принцип непрерывности и надежности сказывается в создании таких организационно-экономических условий, в которых достигается стабильность и непрерывность эффективного функционирования интеллектуального капитала. Решение этой задачи обеспечивается наличием обратной связи, определенными процедурами и конкретными мероприятиями по устранению дисфункциональных отклонений.

Принцип планомерности означает, что система управления должна быть нацелена на решение не только текущих, но и долгосрочных задач развития интеллектуального капитала. Интеграция механизма управления интеллектуальным капиталом с общим хозяйственным механизмом управления предприятием, стратегией его развития и текущими задачами возможна лишь при условии стратегического, тактического и оперативного планирования.

Принцип адаптивности предполагает, что механизм управления должен иметь высокую приспособляемость его элементов к требованиям внешней и внутренней среды.

Принцип эффективности управления связан с возможностью использования множества вариантов достижения цели для того, чтобы выбрать из них наилучший.

Принцип научной обоснованности методов управления исходит из того, что методы, формы и средства управления интеллектуальным капиталом должны быть научно обоснованы и проверены на практике.

Исходя из того, что процесс управления интеллектуальным капиталом осуществляется с помощью интеллектуального труда, мотивационный механизм последнего является одним важнейшим его элементом. Мотивационный механизм интеллектуального труда - это совокупность элементов, методов и отношений, которые определяют переход от актуализированных потребностей работников в развитии, реализующихся с помощью интеллектуальной деятельности, к креативному трудовому поведению. В нем реализуется то, что было сформировано в процессе социализации индивида. Включенность в интеллектуальный труд определяет структуру трудовых ценностей, их относительную значимость.

В основе оценки эффективности управления интеллектуальными ресурсами должны быть заложены расчет и анализ показателей, которые характеризуют качественные и количественные результаты использования и воспроизводства персонифицированного интеллектуального капитала. Эти показатели можно сгруппировать (рис.1).



Рис. 1 – Показатели эффективности управления интеллектуальными ресурсами

Уровень творческой активности персонала рассчитывается как количество сотрудников, каждый из которых разработал хотя бы одно предложение или изобретение или получил патент за год к среднесписочной численности персонала. Коэффициент роста творческой активности персонала характеризует ее в динамике.

Уровень номинальной результативности творческой активности персонала определяется как отношение количества предложений, патентов, изобретений, предложенных сотрудниками по итогам года к среднесписочной численности персонала.

Уровень реальной результативности творческой активности персонала рассчитывается как отношение количества внедренных или проданных предложений, патентов, изобретений, предложенных сотрудниками за год к среднесписочной численности персонала. Коэффициент роста реальной результативности творческой активности персонала характеризует ее в динамике.

Отдача от вложений в развитие персонала рассчитывается как отношение годового объема дополнительного дохода за счет внедрения в производственный процесс изобретений, предложений, реализации интеллектуальных продуктов сторонним организациям и т.п. к среднегодовой стоимости персонифицированного интеллектуального капитала, который включает стоимость подготовки до соответствующего профессионально-квалификационного уровня, расходы на оплату труда, стоимость повышения квалификации, за минусом морального старения знаний, руб./ед. Коэффициент роста отдачи от вложений в развитие персонала характеризует ее в динамике.

Рентабельность интеллектуальных ресурсов рассчитывается как отношение прибыли (экономии) от внедрения предложений, изобретения или продажи патента сотрудника, к расходам на оплату его труда, затратам на повышение его квалификации, подготовку или переподготовку и др., поощрения.

При определении предложенных показателей необходимо ориентироваться на их максимизацию. Изменение величины предложенных показателей позволяет оценить в динамике эффективность управления персонифицированным интеллектуальным капиталом. Практическое использование системы показателей эффективности управления персонифицированным интеллектуальным капиталом на предприятии предусматривает: ориентацию предприятия на интенсивный путь развития и достижение высокого уровня эффективности в динамике; выявление резервов совершенствования использования интеллектуальных ресурсов; создание действенного механизма повышения эффективности управления интеллектуальными ресурсами. В условиях экономики, основанной на знаниях, управление интеллектуальными ресурсами должно стать своего рода метадисциплиной и интегрирующей структурой, объединяющей основную группу вопросов, которые определяют управление бизнес-процессами в целом [3].

Литература

1. Апарышев И. Инновация в современном бизнесе // ЭЖ-Юрист. 2012. N 40. С. 16.
2. Кузьмина С.Н. Управление интеллектуальными ресурсами как основа повышения эффективности деятельности организации // Проблемы современной экономики. 2011. №4. С.416-419.
3. Чичерин Ю.А., Жугин А.В. Типология и иерархия задач управления интеллектуально-креативными ресурсами в рамках развития кадрового потенциала организации // Современные наукоемкие технологии. 2014. №7-1. С.101-104.

References

1. Aparishev I. Innovation in today's business // EJ-Lawyer. 2012. N 40. S. 16.
2. Kuzmin S. N. Management of intellectual resources as a basis for increasing the efficiency of the organization // Problems of modern economy. 2011. No. 4. Pp. 416-419.
3. Chicherin Y. A., Gogin V. A. Typology and hierarchy of management tasks intellectual and creative resources within the development of human resources of the organization // Modern high technologies. 2014. No. 7-1. P. 101-104.

Гостева О.В.¹, Акентьева Е.И.²

¹Кандидат экономических наук, ²магистрант кафедры управления человеческими ресурсами ИЭУиП

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Аннотация

В статье рассмотрены классические методики анализа интеллектуального капитала для организаций, приводятся критерии, модели и методы оценки интеллектуального капитала, систематизируются выводы авторов по данному вопросу.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, анализ, знания, компетенции, креативность.

Gosteva O. V.¹, Akenteva E. I.²

¹PhD in Economics, ² Master of the Department of human resource management

METHODS OF ANALYSIS OF INTELLECTUAL CAPITAL

Abstract

The article describes the classical methods of analysis of intellectual capital for organizations, the criteria, models and methods of evaluation of intellectual capital, classified the authors' conclusions on this issue.

Keywords: intellectual capital, analysis, knowledge, competence, creativity.

Из известных методик анализа интеллектуально капитала выделяют технологию мониторинга *IAM*, разработанную К.-Е. Свейби, и методику *Skandia Navigator*, разработанную Л. Эдвинссоном.

Система измерения интеллектуального капитала К.-Э. Свейби основана на утверждении, что общая сумма нематериальных или интеллектуальных активов равна разнице между рыночной и балансовой стоимостью компании. Концепция интеллектуального капитала К.-Э. Свейби состоит из трех блоков: внешняя структура (бренды, отношения с клиентами); внутренняя структура (организация: менеджмент, юридическая структура, межличностные отношения, процессы R&D, программное обеспечение и др.); индивидуальные компетенции (образование, опыт).

По мнению К.-Э. Свейби, сложность в разработке подходов к измерению неосязаемых активов заключается не в самом процессе разработки, а в том, что сложно найти взаимосвязь между их значениями и изменениями в эффективности бизнеса [1].

В модели «The intangible assets monitor» Свейби предпочитает употреблять заимствованное у бухгалтерского учета название «нематериальные активы», хотя в общепринятом смысле речь идет об интеллектуальном капитале.

Модель представлена в таблице 1, в которой отражены инвестиции как в материальные активы (оборудование, здания), так и в нематериальные.

Таблица 1 – Анализ интеллектуального капитала согласно К.-Э. Свейби

Область анализа	Компетенция сотрудников	Внутренняя структура	Внешняя структура
Рост и инновации	-Длительность работы в данной профессии (лет) -Уровень образования -Затраты на обучение и образование сотрудников -Внутрифирменный оборот персонала -Клиенты, повышающие компетенцию	-Инвестиции в информационные технологии -Клиенты, улучшающие структуру	-Прибыль на одного клиента -Рост числа клиентов -Клиенты, улучшающие имидж компании
Эффективность	-Доля специалистов -Добавленная стоимость на одного занятого -Добавленная стоимость на одного специалиста -Прибыль на одного занятого -Прибыль на одного специалиста	-Доля обслуживающего персонала -Индекс «ценности/отношение персонала»	-Индекс удовлетворенности клиентов -Продажи на одного клиента -Индекс «выигрыш / потери»
Стабильность	-Текущее количество специалистов -Средняя заработная плата -Средний трудовой стаж	-Срок жизни организации -Текущее количество обслуживающего персонала -Доля новых сотрудников	-Доля крупных клиентов -Структура клиентов по длительности партнерских связей -Частота повторяющихся заказов.

Нематериальные активы Свейби делит на компетенцию сотрудников, внутреннюю и внешнюю структуру компании. К компетенции относятся мысленные знания, способности, накопленный опыт, образование. Внешняя структура ориентирована на отношения с клиентами и поставщиками; это имидж компании, торговые марки, признание продукции. Внутренняя структура ориентирована на поддержание организации и включает патенты, авторские права, базы данных, административные системы, научные исследования и разработки. Каждый из трех нефинансовых показателей оценивается с точки зрения роста и инноваций, эффективности и стабильности.

В данной модели многие показатели трудно интерпретируемы без дополнительных разъяснений, например, «клиенты, улучшающие компетенцию (внутреннюю/внешнюю структуру)», «ценности/отношение персонала». Некоторые компании, использующие данную модель, используют цветовой код для обозначения высокого, среднего и низкого уровня показателей, оценка которых может быть не понятной инвесторам. Поэтому записывают хорошие показатели зеленым цветом, плохие – красным. Вместе с тем, оценку показателям должны давать инвесторы, а не менеджеры. Для этого инвесторы должны знать методологию расчета каждого показателя в отчетности компании.

Каждый из показателей в модели Свейби имеет свою единицу измерения (проценты, коэффициенты, стоимость в денежных единицах, удельные показатели и т.д.). Очевидно, что представленная система показателей дает не прямую, а косвенную оценку интеллектуального капитала компании, в виде результатов (например, добавленная стоимость, удовлетворенность клиентов) или внешних проявлений деятельности менеджеров по увеличению стоимости компании (например, затраты на обучение и образование сотрудников). В отчетах об интеллектуальном капитале не разъясняется порядок расчета показателей, даже таких, которые не имеют общепринятых подходов к расчету (индекс удовлетворенности клиентов и др.). Кроме того, сравнение отчетов одной компании за несколько лет приводит к выводу, что состав показателей достаточно произвольно и без объяснений изменяется, в связи с этим информация становится мало сопоставимой и плохо пригодной для принятия инвестиционных решений.

Ряд показателей из представленных моделей, безусловно, можно стандартизировать. Однако проблема в том, что смысл показателей должен отражать специфику деятельности компании, иначе интеллектуальный капитал нельзя раскрыть. Поэтому полная стандартизация в данном случае невозможна, и в этом показатели интеллектуального капитала проигрывают бухгалтерским показателям, порядок расчета которых известен всем (и составителям, и пользователям отчетности). Этот порядок един для всех компаний, независимо от отрасли, вида деятельности и других особенностей. Это обеспечивает сопоставимость показателей во времени и в пространстве [2].

Методика анализа состояния нематериальных активов *Skandia Navigator*, разработанная Л. Эдвинссоном, отличается от *IAM* жесткой привязанностью к экономическим показателям деятельности компании, ее дочерних фирм и подразделений [1].

В *Scandia Navigator* выделяется пять фокусных областей – финансовая, клиентская, процессная, обновления и развития, человеческий капитал. Каждая из областей соответствует элементу интеллектуального капитала. Финансовая область добавляется к более широкой области интеллектуального капитала для того, чтобы обеспечить историческую финансовую перспективу. Человеческий капитал стоит в центре модели, что отражает его ключевую роль в организации.

По Л. Эдвинсону, человеческий капитал определяется как объединенные знания, навыки, инновационность и возможности отдельных сотрудников организации. Он также включает в себя ценности, культуру и философию организации. Человеческий капитал не может принадлежать организации. Структурный капитал есть аппаратное и программное обеспечение, базы данных, организационная структура, патенты, товарные знаки – все то, что способствует росту производительности работников. Структурный капитал также обеспечивает клиентский капитал, который понимается как отношения с основными клиентами организации.

Интеллектуальный капитал представляет сумму человеческого капитала и структурного капитала. ИК, по замыслу создателей Scandia Navigator, охватывает прикладной опыт, организационные технологии, отношения с клиентами и профессиональные навыки, которые обеспечивают Scandia конкурентным преимуществом на рынке.

Основные показатели Scandia представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные показатели Scandia

Область анализа метода	Показатели анализа
Финансы	-Доход / Кол-во сотрудников (\$) -Доход от новых покупателей / Доход (%) -Прибыль от новых операций (\$)
Клиенты	-Отношение проданных контрактов к закрытым контрактам (\$) -Доля продаж, приходящаяся на новые решения (Н) -Получено покупателей / Потеряно покупателей (%)
Процессы	-ПК / Кол-во сотрудников -Время обработки
Обновление и развитие	-Индекс удовлетворенности сотрудников -Затраты на обучение / Административные затраты (%) -Средний возраст патентов
Люди	-Число менеджеров с высоким уровнем образования -Текущесть кадров (%)

Согласно Л. Эдвинссона, показатели прямого указания количества и результаты опросов могут быть представлены в денежной форме или в виде процентов. Если получится их так представить, то останется только два типа показателей: денежные и процентные. Денежные показатели получаются путем заранее определенного взвешивания, образуя в сумме стоимость интеллектуального капитала организации. Процентные показатели показывают скорость, направление и текущее положение организации.

Scandia Navigator выполнила одну из первых систематических попыток создания таксономии оценки интеллектуального капитала, в которой обеспечивалось широкое покрытие различных аспектов организационной структуры и бизнес-процессов. Метод не свободен от недостатков:

- многие индикаторы могут альтернативно интерпретироваться для отдельной организации;
- используется балансовый подход – не учитываются динамические потоки внутри организации;
- конструкты структурного капитала не совсем логичны (к примеру, общее число ПК в организации);
- часть индикаторов пересекается и оценивает одни и те же аспекты деятельности;
- большое количество используемых индикаторов осложняет действительное использование модели на практике [3].

Приведем еще один метод измерения интеллектуального капитала предприятия – индекс ИСТМ. Согласно Йохану Росу «любой показатель ИС должен быть прямо увязан с операциями компании и представлять управляющим данные, необходимые для стратегического планирования». Также по мнению разработчика «каждый показатель интеллектуального капитала должен отражать движение» [4]. Автор выделяет следующие направления по которым необходимо производить анализ интеллектуального капитала: взаимоотношения; человеческий капитал; инфраструктуру; инновации.

Интеллектуальный капитал организации можно выразить формулой:

$$IC = i \times C, \quad (1)$$

где IC - интеллектуальный капитал, i - существующий потенциал организации, C - потенциал организации для будущего.

$$i = \sum (i_g + i_{чк} + i_{инк} + i_{иннк}) \quad (2)$$

где i_g - индекс взаимоотношений, $i_{чк}$ - индекс человеческого капитала, $i_{инк}$ - индекс инфраструктурного капитала, $i_{иннк}$ - индекс человеческого капитала [5].

Приведем систему показателей интеллектуально-креативной деятельности предприятия. Данная система состоит из ряда взаимосвязанных показателей, ключевым из которых является **научновооруженность труда**, представляющий собой отношение объема накопленных и создаваемых знаний к численности работников, привлекаемых к выполнению определенного проекта. При этом объем знаний может быть выражен в инвестициях в интеллектуальный капитал. Кроме того, для оценки всего спектра такого рода деятельности, целесообразно использовать дополнительные показатели, соответствующие трем критериям наукоемкости: **знания, креативность, инновации**.

Данные показатели представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ интеллектуально-креативной деятельности предприятия по критериям наукоемкости

Показатель	Способ расчета	Значение показателя	Примечание
1	2	3	4
Критерий: Знания			
Опыт работы на рынке или в отрасли	Исчисляется с момента выхода компании на соответствующий рынок	Длительность присутствия компании на рынке	Косвенный показатель для сравнительно анализа
Уровень инвестиций в человеческий капитал	По данным бухгалтерского учета	Абсолютная величина вложений в человеческий капитал	Показатель может быть использован для расчета научновооруженности труда
Индекс инвестиций в человеческий капитал	Отношение инвестиций в человеческий капитал и объема продаж		
Уровень образования	Отношение числа занятых с определенным уровнем образования к общему числу занятых (в компании, в проекте) с учетом аутсорсинга	Образовательная структура персонала	

Критерий: Креативность			
Число патентов и изобретений в определенный период	По данным стат. учета	Способность работников компании воплощать знания в творческие решения	Показатель наиболее применим к высокотехнологичным отраслям
Доля занятых в реализации нового проекта	Отношение числа участников проекта (подразделения) к общей численности занятых	Структура персонала в разрезе креативной составляющей труда	
Количество признанных творческих решений компании	По результатам участия в конкурсах, грантах и фестивалях	Способность к созданию признанных результатов	Применимо к отдельным отраслям наукоемкой экономики
Критерий: Инновации			
Уровень коммерциализации	Соотношение объема затрат на инновации к реализации продукции	Отдача на вложения в инновации	
Производительность труда для высоко технологичного производства	Соотношение показателя деятельности высокотехнологичного производства и численности занятых		Показатель используется для сравнительного анализа по проектам или подразделениям
Уровень сбережений по результатам использования новых технологий	Сопоставление уровня расходов до и после внедрения новых технологий	Объем экономии за счет внедрения новых технологий	
Индекс сбережений по результатам использования новых технологий	Соотношение абсолютного объема экономии денежных средств и прибыли, полученной после внедрения инноваций	Доля экономии в прибыли компании	
Доля высоко технологичных товаров и услуг в общем объеме продаж	Соотношение объема продаж высоко технологичных товаров к общему объему продаж	Структура продаж компании с учетом инновационной составляющей	
Стоимость вложений в инновации	По данным бухгалтерского учета	Оценивается через стоимость произведенного интеллектуального капитала	
Доля привлеченного и собственного капитала в затратах на инновации	Доля каждого источника в общей сумме финансирования	Источники финансирования бизнес проектов	

Комплексная система анализа интеллектуально-креативных ресурсов по трем критериям наукоемкости на уровне предприятия выявляет наличие потенциала для реализации конкурентоспособных задач, способность к созданию новых идей и решений, и позволяет оценивать результаты конкретной производственной деятельности в рамках наукоемкой экономики [5].

Литература

1. Скляренко В.В., Шубаев С.В. Интеллектуальный капитал банка // [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.acb.spb.ru>
2. Просвирина И.И., Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы // [электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.sveiby.com.au>
3. Лукичева Л.И., Салихов М.Р. Подходы к оценке стоимости интеллектуального капитала организаций // "Менеджмент в России и за рубежом". – 2006. - №4
4. Андрусенко Т. Измерение интеллектуального капитала // Корпоративные системы. – 2006. - №3 – С. 11-20.
5. Андриессен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2004, 304 с.

References

1. Sklyarenko, V. V. Intellectual capital of the Bank // [electronic resource] - access Mode: <http://www.acb.spb.ru>
2. Prosvirina I. I., Intellectual capital: a new look at intangible assets // [electronic resource] - access Mode: <http://www.sveiby.com.au>
3. Lukicheva L. I., M. R. Salikhov Approaches to assessing the value of intellectual capital of organizations // Management in Russia and abroad". – 2006. - No. 4
4. Andrusenko T. Measurement of intellectual capital // Corporate system. – 2006. - No. 3 – Pp. 11-20.
5. Andriessen, D., Tissen R. Weightless wealth. Define your company's value in the economy of intangible assets, Transl. angl. Moscow: Olymp-Business, 2004, 304 p.

Грахова Е.В.

Старший преподаватель кафедры ПГС,

ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет им. М.Т. Калашникова»

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ - ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ КРУПНОГО И МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы развития промышленного производства на основе корпоративной промышленной недвижимости, в т.ч. диверсификация на основе создания промышленных альянсов. Последние могут формироваться различным путем, в том числе, на основе реструктуризации входящих в него крупных предприятий и создания для их общего пользования централизованных дочерних и зависимых организаций. Ту же роль в альянсе могут сыграть и малые инновационные организации, для которых крупные компании могут стать достаточным по масштабу рынком.

Ключевые слова: промышленные альянсы, реструктуризация, диверсификация, дочерние и зависимые организации, корпоративная промышленная недвижимость.

THE CORPORATE INDUSTRIAL REAL ESTATE IS A BASIS OF EFFECTIVE COOPERATION OF LARGE AND SMALL BUSINESS ENTITIES**Abstract**

In the article the questions of development of industrial production are examined on the basis of the corporate industrial real estate, including diversification on the basis of creation of industrial alliances. The last can be formed by a different way, including, on the basis of restructuring of the major concerns and creation included in him for their general use of the centralized branch and dependent organizations. The same role in alliance can play small innovative organizations for that large companies can become a sufficient on a scale market.

Keywords: industrial alliances, restructuring, diversification, branch and dependent organizations, corporate industrial real estate.

Крупная промышленная компания, ориентированная на разработку и производство конечной сложной инновационной техники, зависит от деятельности многих и многих смежников: разработчиков и производителей агрегатов, узлов, деталей, энергии, материалов, а также широкой гаммы услуг. Эффективность результатов деятельности таких организаций неотделимы и от качества разработок компонентов конечной продукции, от качества изделий, и от параметров поставок, наконец, от их цены. Между тем, по мере модернизации производства, расширения использования обрабатывающих центров, другой автоматизированной техники, включая автоматизацию даже некоторых сборочных операций открывается возможность диверсификации производимой продукции.

Решение задачи диверсификации, при которой многократно усложняется взаимодействие организаций с внешней средой, за счёт расширения сети поставщиков и потребителей, сводится к организации эффективного управления этим взаимодействием на всех стадиях воспроизводственного и инновационного циклов. Диверсификация является многосторонним процессом. Выделяют три её стороны [1,2]: рыночную, продуктовую и технологическую. Все они взаимосвязаны и развитие каждой из них либо требует развития других, либо открывает возможности для такого развития. Например, стремление повысить качество продукции и снизить её себестоимость [3] приводит к обновлению парка оборудования, переходу к технологиям нового поколения [4]. Техно-технологические изменения открывают возможности эффективного производства, наряду с традиционной, новой продукции, т.е. развития продуктовой диверсификации. Новая продукция может предназначаться для уже освоенных рынков, а может быть рассчитана на новые рынки. Если справедливо второе, можно говорить о развитии рыночной диверсификации. Если принимаются решения о новой продукции для новых рынков и для этого диверсифицируются технологические возможности, то все эти три взаимосвязанных процесса формируют системную диверсификацию.

Одной из проблем, сдерживающих системную диверсификацию на практике, является дефицит информации знаний в конкретной организации. Питер Друкер [5 стр.37]. Кроме того, как бы ни была диверсифицирована технология, широкая продуктовая диверсификация в подавляющем большинстве случаев требует развития производственной кооперации. Но, при этом, часто оказывается, что потенциальные поставщики какой-либо детали, технологической услуги, будучи крупными компаниями, не заинтересованы в обслуживании множества потребителей узкой номенклатурой. Поэтому диверсификация в одной крупной компании сдерживается незаинтересованностью в кооперации других крупных предприятий и наоборот. Их интерес сводится к поставкам больших партий крупных агрегатов и узлов. Каждая конкретная крупная компания имеет границы диверсификации, которые чаще всего обуславливаются как внешними, так и внутренними причинами.

Среди внутренних причин доминирует проблема эффективного управления разными по характеристикам научно-производственно-коммерческими процессами, каждый из которых вызывается к жизни своеобразием той или иной группы продукции из её диверсифицированного множества. Такие процессы приходится выделять и весьма часто отделять друг от друга. Только при этом система управления оказывается способной обеспечивать эффективность каждого из них.

При выделении используется такая форма организации и управления деятельностью, как проект. Однако, при наличии значительного числа проектов, «пронизывающих» структурные подразделения крупной компании, наряду с необходимостью выполнения ими общепроизводственных функций, связанных с обеспечением нормальной работы, возникают всевозможные сбои, потери, и вызывающие сопротивление «проектной перегрузке». Количество проектов сокращается, снижается и уровень диверсификации.

При разделении и организационном отделении различных направлений (продуктовых линий) друг от друга при сохранении проектного подхода, но при его обличии в филиалы, обособленные структурные подразделения, дочерние и зависимые организации стратегию диверсификации удаётся воплощать с большей эффективностью. Следует заметить, что первоначальное организационное отделение продуктовых линий, при их успешном развитии в головной (сборочной, финишной¹⁾ организации и стабилизации ее кооперации с поставщиками, может привести к созданию между ними совместной, долевой организации, в которой финишная может иметь контрольный пакет акций (долей). К сожалению, отношения интеграции, основанные на объединении части активов и усилий, ещё крайне слабо развиты в отечественной экономике. Не получило широкого распространения и организационное выделение бизнес - линий в особые формы их функционирования и развития. На наш взгляд, это обуславливается и низким уровнем диверсификации крупных компаний и ещё недостаточно развитой культурой промышленного управления, что в недалёком будущем, бесспорно, найдёт самое широкое применение.

Реструктуризация крупной компании с целью реализации стратегии диверсификации может начинаться с внедрения проектного управления. По мере накопления опыта разделения продуктовых направлений на основе проектной организации и управления, целесообразно переходить на создание обособленных структурных подразделений, специализированных на тех или иных направлениях. Наконец, следующий этап – создание дочерних и зависимых обществ (ДЗО). В них полностью будет реализован принцип ответственности, широты коммерческих прав, действенности экономических стимулов. Но при этом, связь материнской и дочерних (зависимых) организаций должна оставаться тесной и способствовать развитию системы в целом [6].

В специализированные подразделения и организации от материнского должны поступать знания и капиталы, как стартовая основа. Далее, эти знания должны развиваться и специализироваться. Обособленные части ранее большого целого должны выполнять коммерческие функции и, скорее всего, сборку «своей» продукции. Производство конструктивно - технически близких компонентов для конечной продукции обособленных и дочерних (зависимых) подразделений, может и должно быть сосредоточено на едином, большом материнском производстве, которое продолжит разрабатывать традиционную для него конечную, технически сложную продукцию. Вопросы диверсификации и инновационного развития, наряду с указанным выше методом, могут решаться и иным образом.

Следует заметить, что, в принципе, роль обособленных структурных подразделений и ДЗО крупных научно-производственных компаний, могут играть малые и средние организации, специализирующиеся в сфере НИОКР, производства, коммерческой деятельности, включая маркетинговые исследования.

¹⁾ Финишная организация – член альянса, выпускающий конечную для него продукцию.

В вопросе интеграции крупных и малых (средних) субъектов предпринимательской деятельности в научно-производственно-коммерческой сфере, одну из главных ролей будет играть механизм оптимизации отношений управления их общей деятельностью, в том числе четкое определение их ролевых функций, характеристики среды, в которой они будут налаживать и развивать совместную деятельность.

Развитая промышленность знает варианты сотрудничества между малыми и крупными субъектами предпринимательства, когда последние являлись рынком для первых. В таких случаях малые оказываются настолько зависимыми от компании-потребителя, что выполняют роль поставщика даже более эффективно, чем дочерняя организация крупной компании. Однако, такой вариант возможен и выгоден, если речь идет о производстве большого объема узкой номенклатуры, например, каких-либо деталей, либо технологических операций (услуг). Если же речь идет о взаимодействии в рамках инновационного цикла и малое предприятие предлагает к производству какие-либо продукты, то «радиус» его взаимодействия с крупными производителями должен быть шире. Так, в одних случаях, малое предприятие, предложившее к производству продукт, может и должно по мере освоения его выпуска заниматься сбытом и участвовать в получении части чистой прибыли. В других случаях, оно может взять на себя финишные операции: сборку, упаковку, хранение, отгрузку и т.п., т.е. участвовать в производственно-коммерческом обороте. Но чем сложнее такой продукт, тем больше будет участников его производства, среди которых окажутся и малые, и крупные компании.

Представляется, что для развития диверсификации, крупные организации, например, относящиеся к оборонно-промышленному комплексу (ОПК), плохо знающие рынок конечной гражданской продукции, тем более, товаров народного потребления, заинтересованы в сотрудничестве с малыми инновационными организациями-разработчиками такой продукции при университетах, способными не только разрабатывать и помогать осваивать производство новой продукции, но и нести коммерческую ответственность за её сбыт. Весьма интересным такое сотрудничество может быть между выделенным из большой компании подразделением, ответственным за ту или иную бизнес-линию и малой инновационной организацией, предложившим её создание [7]. Но так или иначе, малым инновационным организациям, способным реализовывать такие этапы деятельности, как «маркетинг – разработка – сбыт», сотрудничество с одной организацией, не сможет обеспечить развития.

Здесь следует учитывать, что организации, в первую очередь, оборонно-промышленного комплекса, на которые возлагаются надежды по развитию производства самой широкой гаммы гражданской продукции, имеют устойчивые связи, образуют кооперированные сети. Если этим сетям придать организованный характер, то можно получить многоотраслевые предпринимательские сети. Их совокупные интеллектуальные и технологические возможности многократно возрастут и потенциально расширят базу диверсификации [8,9]. Включение в такие сети малых и средних организаций, способных трансформировать эти ресурсы для выпуска гражданской продукции, позволит существенно продвинуть диверсификацию промышленного производства в целом. Сотрудничество малых и средних организаций с альянсами крупных компаний в форме предпринимательских сетей расширит вариативность и устойчивость кооперации, скажется на её результативности.

Формирование в рамках предпринимательских сетей механизмов взаимодействия малых и крупных организаций, следует обратить внимание на их интересы. Малые и средние организации проявят к такому сотрудничеству максимальную заинтересованность. Что же касается крупных компаний и, прежде всего оборонного комплекса, то их заинтересованность не может трактоваться столь однозначно. Малые и средние организации могут столкнуться с инерцией и даже низкой заинтересованностью крупных компаний. В силу того, что в компаниях, выпускающих продукцию для ОПК в настоящее время государство имеет контрольные пакеты акций, оно может и должно осуществлять по отношению к ним технико-экономическое планирование выпуска гражданской продукции с налоговыми льготами, т.е. устанавливать некоторый объем производства гражданской продукции, исключаящей варианты продукции двойного назначения. Доходы от её реализации должны облагаться меньшими налогами, а деятельность руководителей, назначаемых государством, оцениваться с учётом выпуска такой продукции. Крупные компании по отношению к малым и средним могут применять инструменты венчурного управления самостоятельно, либо посредством специальных венчурных фондов, создаваемых в рамках альянсов на долевого основе.

Создание промышленных альянсов с участием организаций ОПК в различных формах, как, например, территориальных кластеров (см. на примере [10,11,12]) при их инновационной направленности, должно учитывать следующие практические положения.

Во-первых, то, что на современном этапе инновационного развития изменилось направление движения идей. Ранее оно осуществлялось от оборонно-промышленного комплекса в гражданский сектор. Теперь же движение идет из гражданского сектора в ОПК.

Во-вторых, в большинстве направлений деятельности ОПК, особенности требований к продукции и, следовательно, знаний и навыков конструкторских школ, менталитет персонала, не позволяют создавать конкурентоспособную гражданскую продукцию. Конструкторы бронемашин не создадут конкурентоспособный, недорогой и изящный автомобиль, например, для молодой семьи. Но в альянсе с гражданскими проектировщиками, знающими рынок и ожидания потребителей, можно интегрировать технологические заделы и мощности компаний и предприятий ОПК с конструкторскими изделиями и навыками их продвижения на рынках, которыми обладают небольшие организации, и на этой основе получить высокоэффективные результаты. Таким образом, в случае сложения требований государства к организациям ОПК по выпуску гражданской продукции (административные стимулы для руководителей ОПК) с финансовыми и организационными условиями, стимулирующими его в виде преференций и, например, создания кластеров с сугубо гражданскими инновационными организациями, искомый результат может быть обеспечен.

Следует заметить, что к организационным механизмам стимулирования деятельности организаций ОПК по выпуску гражданской продукции не следует относить только кластерную форму кооперации. Объединения компаний ОПК с малыми и средними инновационными организациями не обязательно должны носить территориальную форму кооперации. Территориальное расположение взаимодействующих сторон не является определяющим фактором. Но, в тоже время, на этапе становления системы кооперации между крупными компаниями и малыми и средними инновационными организациями значительную роль призваны сыграть региональные органы власти, [13] что и обуславливает доминирование территориальных принципов интеграции.

Система приведенных механизмов может быть одним из эффективных путей диверсификации промышленного производства страны на основе корпоративной промышленной недвижимости, решения поставленной, задачей освоения производства широкой гаммы продукции, в том числе и импортозамещающей, а вместе с тем, развития малых и средних субъектов инновационно-производственного предпринимательства.

Литература

1. Петров В.М. Типология диверсификации производства в планировании стратегического развития промышленной компании. Журнал «Экономические науки. Вопросы теории и практики». СПб.: Геликон Плюс, 2010
2. Петров В.М., Маслов А.Н. управление инновационным предприятием. Вопросы теории и практики. СПб.: Геликон Плюс, 2011.
3. Управление затратами и контроллинг / А. Н. Асаул, М.Г. Квициния. – Сухум, 2013 – 290 с.
4. Зейниев Г.Я., Агеев С.М., Асаул А.Н., Лабудин Б.В. К вопросу эффективности технологий реконструкции зданий и сооружений // Промышленное и гражданское строительство. – 2009. – № 5. (май) С. 55-56

5. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А. Н. Асаул, [и др.]. - СПб: АНО ИПЭВ, 2010. - 252 с.
6. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. – СПб.: Питер, 2005. - 368 с.
7. Асаул А.Н. Повышение роли государства в развитии национальных систем высшего образования // Экономическое возрождение России. 2006. №4. С.3-10.
8. Асаул А.Н., Загускин Н.Н. Роль предпринимательских сетей в инвестиционно- строительной сфере // Экономическое возрождение России. - 2012. - № 3(33). - С.91-108.
9. Предпринимательские сети в строительстве / А.Н. Асаул, Г.Е.Локтеева, Е.Г.Скуматов. – СПб.: Гуманистика, 2005. - 256 с.
10. Асаул А.Н. Перспективы кластерной организации предпринимательской деятельности в России // Вестник гражданских инженеров. - 2012. - № 3 (32). - С.223-236.
11. Асаул А.Н. Кластерная организация производства как фактор экономического роста // Экономическое возрождение России. – 2012. - №2. – С.4-7.
12. Асаул А.Н. Кластерная форма организации экономики как альтернатива отраслевой // Научные труды Вольного экономического общества России. - 2012. - Т.165. -№ 36. – С.311-335.
13. Инвестиционная привлекательность региона / А.Н.Асаул, Н.И.Пасяда. СПб.: СПбГАСУ, 2008. – 120 с.

References

1. Petrov V.M. Tipologija diversifikacii proizvodstva v planirovanii strategicheskogo razvitija promyshlennoj kompanii. Zhurnal «Jekonomicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki. SPb.: Gelikon Pljus, 2010
2. Petrov V.M., Maslov A.N. upravlenie innovacionnym predpriyatiem. Voprosy teorii i praktiki. SPb.: Gelikon Pljus, 2011.
3. Upravlenie zatratami i kontrolling / A. N. Asaul, M.G. Kvicinija. □ Suhum, 2013 – 290 s.
4. Zejniev G.Ja., Ageev S.M., Asaul A.N., Labudin B.V. K voprosu jeffektivnostinovyh tehnologij rekonstrukcii zdaniy i sooruzhenij // Promyshlennoe i grazhdanskoe stroitel'stvo. – 2009. – № 5. (maj) S. 55-56
5. Sozdanie znanija i informacionnoj infrastruktury sub#ektov predprinimatel'stva / A. N. Asaul, [i dr.]. - SPb: ANO IPJeV, 2010. - 252 s.
6. Organizacija predprinimatel'skoj dejatel'nosti/ A.N. Asaul. – SPb.:Piter, 2013. -352 s.
7. Asaul A.N. Povyshenie roli gosudarstva v razvitii nacional'nyh sistem vysshego obrazovanija // Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2006. №4. S.3-10.
8. Asaul A.N., Zaguskin N.N. Rol' predprinimatel'skih setej v investicionno- stroitel'noj sfere // Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. - 2012. - № 3(33). - S.91-108.
9. Predprinimatel'skie seti v stroitel'stve / A.N. Asaul, G.E.Lokteeva, E.G.Skumатов. – SPb.: Gumanistika, 2005. - 256 s.
10. Asaul A.N. Perspektivy klasternoj organizacii predprinimatel'skoj dejatel'nosti v Rossii // Vestnik grazhdanskih inzhenerov. - 2012. - № 3 (32). - S.223-236.
11. Asaul A.N. Klasternaja organizacija proizvodstva kak faktor jekonomicheskogo rosta // Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. – 2012. - №2. – S.4-7.
12. Asaul A.N. Klasternaja forma organizacii jekonomiki kak al'ternativa otraslevoj // Nauchnye trudy Vol'nogo jekonomicheskogo obshhestva Rossii. - 2012. - T.165. -№ 36. – S.311-335.
13. Investicionnaja privlekatel'nost' regiona / A.N.Asaul, N.I.Pasjada. SPb.: SPbGASU, 2008. – 120 s.

Ефремова П.В.

Аспирант кафедры Маркетинга, коммерции и логистики, Дальневосточный федеральный университет
**АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
 В УНИВЕРСИТЕТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация

В статье рассмотрены факторы внешней макро среды, влияющие на развитие инновационной деятельности в отечественных высших образовательных учреждениях. Установлена и проанализирована прямая зависимость между эффективностью существующей системы нормативно-правовых актов поддержки развития инновационной деятельности и результативностью последней. Полученные результаты могут использоваться в дальнейших исследованиях инновационной деятельности высших образовательных учреждений, а так же построении эффективной системы управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная активность, система поддержки развития инновационной деятельности, высшее образовательное учреждение.

Efremova P.V.

Graduate student of chair of Marketing, commerce and logistics, Far Eastern Federal University
**ANALYSIS OF THE MODERN FACTORS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT
 IN UNIVERSITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Abstract

The article deals with the external macro environment factors affecting the development of innovative activity in the Russian higher educational institutions. It was installed and analyzed a direct correlation between the effectiveness of the existing system of legal acts supporting the development of innovation and effectiveness of the last. The results can be used in further research of innovative activity of higher education institutions, as well as building an effective system of innovation management.

Keywords: innovative activity, system of support of development of innovation, higher education institutions.

На интенсивность и траекторию развития системы управления инновационной деятельностью высшего образовательного учреждения непрерывно оказывают влияние факторы и условия внешней и внутренней среды. Отсюда следует необходимость анализа современных условий развития инновационной деятельности в высших образовательных учреждениях РФ.

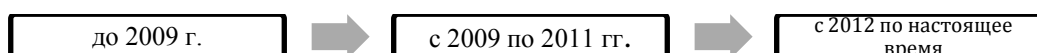
В теории управления совокупность внешних и внутренних факторов, сил и условий, влияющих на деятельность организации, называется маркетинговой средой. И, беря за основу данный подход, рассмотрим факторы, составляющие внешнюю макро среду.

Макросреда представляет собой силы, факторы и условия, внешние по отношению к университету и неподдающиеся прямому влиянию со стороны высшего образовательного учреждения, но оказывающие влияние на функционирование и развитие системы. К факторам внешней макросреды относят:

- экономические (финансовая государственная поддержка инновационной деятельности, инвестиции, налогообложение);
- политические (государственная политика в области инновационной деятельности);
- правовые (нормативно-правовая база, регулирующая инновационную деятельность);
- научно-технические (уровень активности R&D, инновационная активность предприятий);
- социо-культурные (инновационная культура населения региона) и т.д.[2;4]

Отдельное место в анализе макросреды системы управления инновационной деятельностью вуза уделяется инфраструктурным факторам, характеризующим уровень развития инновационной инфраструктуры в регионе.

В рамках данной статьи, подробно рассмотрим лишь некоторые факторы внешней макросреды. Многие специалисты связывают устойчивое инновационное развитие экономики стран с качественно проработанной политикой поддержки инноваций. И в странах, где разработана и реализуется комплексная политика поддержки инноваций, виден наилучший результат развития национальной экономики и наивысшая эффективность в сфере инноваций. По мнению автора, процесс формирования отечественной государственной инновационной политики условно может быть разделен на три этапа и представлен в виде блок-схемы:



Впервые переход российской экономики к инновационному пути развития был оглашен в послании президента к правительству в 2008 году, с последующим принятием «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». К моменту принятия концепции сложились необходимые условия для перехода от *этапа восстановления прежних позиций* к этапу построения экономики нового типа: завершился переход к рыночной экономике, более четкие очертания начала принимать система нормативно-правовых актов, отвечающая современным требованиям [6]. Содержание данной концепции породило противоречивые чувства в рядах экспертов в этой области: документ вызывал множество вопросов и оставил после себя еще множество пробелов в области государственной инновационной политики. Тем не менее, данный документ положил начало нового этапа формирования государственной инновационной политики (2009-2011 гг.) и лег в основу ряда иных значимых нормативно-правовых актов, направленных на поддержку развития инновационной деятельности. В рамках данного этапа был принят ряд нормативно-правовых актов, способствующих развитию инновационной деятельности высших учебных заведений:

- Федеральный закон (далее ФЗ) от 02.08.2009 года № 217-ФЗ, запустивший процесс коммерциализации вузами объектов интеллектуальной собственности, путем создания хозяйственных обществ (хозяйственных партнерств) или так называемых малых инновационных предприятий (МИП);
- ФЗ от 08.05.2010 г. N 83-ФЗ и ФЗ от 01.09.2013 № 273-ФЗ, снимающие с высших образовательных учреждений некоторые ограничения, связанные с созданием хозяйственных обществ;
- Постановления правительства от 09.04.2010 г. № 218, №219, №220, направленные на поддержку взаимодействия университетов с высокотехнологичными предприятиями, привлечению ведущих ученых в отечественные высшие образовательные учреждения, а так же развитие инновационной инфраструктуры последних.

Следующий равный по значимости документ, определяющий переход российской экономики к инновационной модели развития, был принят 8 декабря 2011 года - «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». К моменту принятия концепции объемы государственного финансирования науки показывали уверенные темпы роста (за период 2000-2010гг. среднегодовой прирост финансирования составлял 30%) [9], активными темпами наращивалась инфраструктурная составляющая инновационной деятельности, были сформированы некоторые элементы институтов развития, венчурные фонды.

Успех реализации государственной инновационной политики и перехода отечественной экономики на инновационный путь развития существенным образом обуславливается наличием эффективной системы нормативно-правовых актов, определяющей правовую основу развития инновационной деятельности. Отношения, возникающие в процессе инновационной деятельности между участниками инновационной системы, должны регулироваться нормативно-правовыми актами, соответствующими развитию инновационной деятельности. Совокупность таких нормативно-правовых актов составляет правовую систему, способствующую развитию инновационной деятельности. И чем тщательнее она описывает и регламентирует особенности отношений, складывающихся в процессе инновационной деятельности, тем больше соответствует целям инновационной деятельности [3;7;8].

Отечественную систему нормативно-правовых актов обеспечения развития инновационной деятельности условно можно разделить на следующие подсистемы (таб.1)

Таблица 1 – Система нормативно-правовых актов поддержки развития инновационной деятельности в РФ, существующая на 2014г.

Подсистемы правового обеспечения инновационной деятельности	Наименование нормативно-правового акта
Нормативно-правовые акты, определяющие общие основы организации и ведения инновационной деятельности;	<ul style="list-style-type: none"> • Федеральный закон от 21.07.2011 №254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»; • Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу • Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации и перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899) и т.д.
2.Нормативно-правовые акты, направленные на стимулирование инновационной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Налоговый кодекс РФ • Бюджетный кодекс • ФЗ от 9.04.2010 №217 и т.д.
3.Нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность инновационной инфраструктуры	<ul style="list-style-type: none"> • ФЗ от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» • Распоряжение правительства РФ от 10.03.2006 №238-р «Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» • Постановление правительства РФ от 09.04.2010 №219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в российских высших учебных заведениях» • Постановление Правительства РФ от 03.02.1994 №65 (Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно технической сфере) • Распоряжение Правительства РФ от 07.06.2006 №838-р (Образование ОАО «Российской венчурной компании») и т.д.
4.Нормативно-правовые акты, устанавливающие особые условия для развития инновационной деятельности	Нормативно-правовые акты, утверждающие целевые программы по приоритетным направлениям развития, например: «Развитие гражданской морской техники на 2009-2016», «Мировой океан», «Глобальная навигационная система», «Федеральная космическая программа России на 2005-2015 годы», «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы» и т.д.

5.Нормативно-правовые акты, принимаемые на региональном и местном уровне органами государственной власти РФ	<ul style="list-style-type: none"> Закон Приморского края от 15.02.2008 N 195-КЗ (ред. от 03.12.2008) "Об инновационной деятельности на территории Приморского края"; Закон Приморского края от 19.12.2013 N 334-КЗ "О краевом бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов", и т.д.
---	--

Составлено по [3]

Однако, в данной системе нормативно-правовых актов, отсутствует основной документ, определяющий базовые понятия, цели государственной политики в области инновационной деятельности, круг и особенности взаимоотношений участников и т.д. – закон «Об инновационной деятельности». Ожидаемо, что принятие данного закона позволило бы закрыть многие пробелы в отношении развития инновационной деятельности в стране, но на момент написания данной работы данный закон не был принят.

Существующая система нормативно-правовых актов является объектом постоянных дискуссий, но большинство специалистов сходятся во мнении, что данная правовая система обеспечения развития инновационной деятельности слабо соответствует целям государственной инновационной стратегии по причине стихийности, непоследовательности принятия некоторых нормативно-правовых актов, а их целевая результативность намного ниже желаемой. Тем не менее, последние статистические данные говорят о стабильных темпах роста числа патентных заявок на изобретения (рис.1), а так же роста инновационной активности организаций (в период с 2009 по 2013 гг. среднегодовой прирост составил 2,2%) (рис. 2).

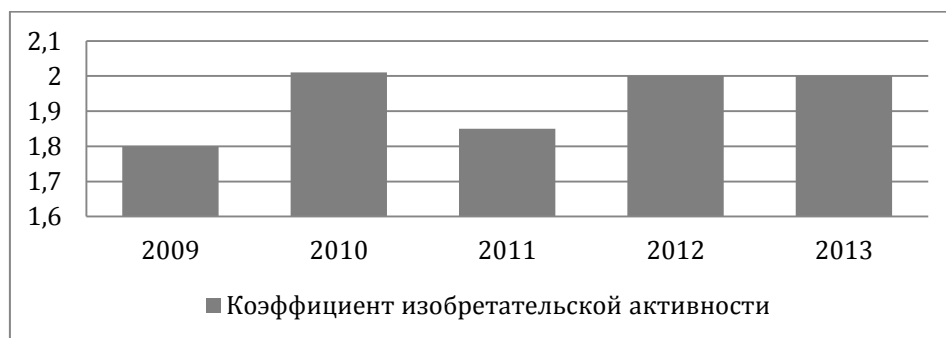


Рис. 1 – Коэффициент изобретательской активности в период 2009-2013 гг. [9]

Несмотря на разнонаправленную динамику, прирост значения данного показателя в 2013г. по отношению к 2009 составил 11%.



Рис.2 – Динамика инновационной активности организаций в РФ в период 2009-2013гг. [9]

На рисунке видно, что наивысший пик инновационной активности организаций пришелся на 2011 год, это можно объяснить принятием в 2010 году ряда нормативно-правовых актов, направленных на поддержку развития инновационной деятельности, в том числе инновационной инфраструктуры в виде малых инновационных предприятий при университетах. В тоже время отметим, что далее уровень инновационной активности снижается. Это можно связать с эффективностью реализации вышеупомянутых программ. Если мы обратимся к отчетам об исполнении, например, постановления №219, то увидим, что выделенные ассигнования на развитие инновационной инфраструктуры высших образовательных учреждений, были потрачены на развитие основной деятельности (образовательной и научной), что является показателем слабой базовой технической вооруженности последних [5]. Кроме того, пояс из малых инновационных предприятий (МИП) был создан в небольшом количестве вузов, при этом 1/3 из них создана лишь формально, «на бумаге» [10].

Согласно мировым рейтингам развития инновационной деятельности, российская экономика входит в группу «отстающих в сфере инноваций» (таб.2).

Таблица 2 – Динамика показателей инновационной деятельности Российской Федерации согласно «Глобальному рейтингу инноваций» за 2009-2013гг.

Показатель	2013	2012	2011	2010-2009
Индекс GI	37,2	37,1	35,9	64
Место	62	51	56	
Эффективность инноваций	0,7	0,8	0,8	30
Input	43,8	42	40,8	82
Output	30,6	33,8	30,9	51

По данным, представленным в таблице, видно, что оценочный балл отечественной экономики (индекс GI) становится выше к 2013 г., но по причине роста числа стран-участниц рейтинга, занимаемое место снижается. Международные эксперты отмечают, что, несмотря на значительное увеличение финансирования в сферу развития инновационной деятельности (Innovation Input Sub-Index), данные меры нельзя назвать эффективными, т.к. выходные показатели (показатели отдачи), наоборот, снижаются (Innovation Output Sub-Index). В 2013 году наблюдался прогресс по показателю «Innovation Input Sub-Index», отражающему

вложения в инновационное развитие экономики – РФ вошла в десятку стран по величине данного показателя в группе стран «с доходами выше среднего».

Слабыми сторонами экономики страны названы показатели, характеризующие: политическую обстановку (политическая стабильность, силу закона); рыночную среду; инновационные объединения (инфраструктура); нематериальные активы (создание информационно - коммуникативных технологий и бизнес – моделей / организационных моделей); экспорт инновационных продуктов. В целях улучшения ситуации для РФ рекомендовано обеспечить дальнейшее инвестирование в направления, отмеченные в данном рейтинге как «возможности в сфере инноваций», для того, чтобы обеспечить свой инновационный потенциал [1].

Среди сильных сторон отмечены показатели, входящие в группу «человеческий капитал и исследования», «информационно-коммуникационные технологии (ИКТ)», «бизнес-среда», «создание знаний» (внутренние патенты, полезные образцы).

Если обратиться к еще одному рейтингу инновационного развития «Европейское инновационное табло 2013», предоставляющему информацию не только по результатам инновационной деятельности стран-участниц Евросоюза, но и информацию по странам-мировым лидерам, для сравнения основных результатов, то можно отметить, что РФ отстает от средневропейского показателя инновационного развития на 65% и практически по всем направлениям, кроме показателя «Высшее образование». Сравнивая результаты инновационной деятельности РФ с аналогичными показателями стран ЕС, можно отметить достаточно не однородную динамику (рис.3).



Рис. 3 – Динамика сопоставления результатов инновационной деятельности РФ с результатами инновационной деятельности стран ЕС за 2009-2012 годы [11]

Величина разрыва в 2012 году достигает своего максимума за анализируемый период времени. В тоже время наименьшие разрывы в показателях наблюдались в 2009 и 2011 году, что совпадает с моментами реализации государственных программ поддержки развития инновационной деятельности в РФ.

Данные наблюдения подтверждают, что существующая система нормативно-правовых актов и механизмы их реализации в недостаточной степени соответствуют целям инновационной политики, а социальные условия, человеческий капитал – являются наиболее эффективными условиями развития инновационной деятельности и экономики страны, это подчеркивает значимость высших образовательных учреждений в инновационной системе страны как основного источника человеческого капитала, инновационных идей и благодатной почвы для развития инновационной культуры и инновационной деятельности в целом.

Специалисты, занимающиеся составлением «Глобального рейтинга инноваций» (ГИИ), отмечают, что инновации стоят во главе конкуренции на региональном уровне (имеются в виду регионы мира), на национальном и на уровне компаний. Динамика инноваций по-прежнему определяется успехами новых субъектов инновационной деятельности [1]. Необходима стабильная инновационная инфраструктура для эффективных инвестиций в человеческий капитал, способствующая достижению положительных результатов в сфере науки, знаний, технологий и творчества

Литература

1. Глобальный инновационный индекс: [Электронный ресурс]- Режим доступа: URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>
2. Григорян, А.Л. Анализ внешней среды управления инновационной деятельностью воронежских предприятий: Дис.к.э.н.: 08.00.05. Воронеж, 2007. - 203с.;
3. Котов, А.И. Экономико-правовые основы развития инновационной деятельности в России / А. И. Котов // Инновации / . – 2011. – № 09. – С. 98-104;
4. Миролюбова, Т.В. Методические подходы к анализу факторов, влияющих на развитие инновационной системы университета / Миролюбова Т.В., Соломатова Л.О // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 11 (часть 4). – стр. 1004-1010;
5. Митрофанов, С.А. «О мониторинге и анализе реализации программ развития инновационной инфраструктуры вузов»: [Электронный ресурс]- Режим доступа: URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Ffri-vuz.extech.ru%2Fpresent%2Freport_bahtur.rtf&ei=7XlxVPn4PMv_ywPpxoHwDw&usq=AFQjCNGmDA8KyVMq719kwBgQLr8HvEmg0w&sig2=KIVK7UQNvQ1nf07KGtn2qg&bvm=bv.80185997,d.ZWU&cad=rjt
6. Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»: [Электронный ресурс]- Режим доступа: URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf;
7. Пашенцев, Д. А. Правовые основы инноваций и инновационной деятельности в Российской Федерации / Д. А. Пашенцев. // Евразийский юридический журнал . -2012. - № 7 (50). - С. 81 – 83;
8. Тодосийчук, А.В. Законодательное обеспечение перехода российской экономики на инновационный путь развития/ Тезисы доклада на Всероссийском конгрессе "Экономико-правовое регулирование инновационной деятельности 2010" (конгресс-центр ГК "Космос", 29 марта 2010 года);
9. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]- Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/>;
10. STRF Третей малых предприятий существуют лишь на бумаге: [Электронный ресурс]- Режим доступа: URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=41450#.UzOuRPI_tqU;
11. Innovation Union Scoreboard 2013: [Электронный ресурс]- Режим доступа: URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf;

References

1. The Global Innovation Index: [electronic resource] - Access: URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>

2. Grigoryan, AL Analysis of the external environment of innovation management Voronezh enterprises: Dis.k.e.n .: 08.00.05. Voronezh, 2007. - 203c ;
3. Kotov, AI Economic and legal basis for the development of innovative activity in Russia / AI Kotov // Innovation /. - 2011. - № 09. - S. 98-104;
4. Mirolubova, TV Methodological approaches to the analysis of the factors influencing the development of the innovation system of the University / Mirolubova TV, Solomatova LO // Basic Research. - 2012. - № 11 (part 4). - Pp. 1004-1010;
5. Mitrofanov, SA "The monitoring and analysis of implementation of the programs of development of innovative infrastructure of universities": [electronic resource] - Access: URL: https://www.google.ru/url?sa=t&rc=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fvuz.extech.ru%2Fpresent%2Freport_bahtur.rtf&ei=7XlxVPn4PMv_ywPpxoHwDw&usq=AFQjCNGmDA8KyVMq719kwBgQLr8HvEmg0w&sig2=KIVK7UQNvQ1nf07KGtn2qg&bvm=bv.80185997,d.ZWU&cad=rjt;
6. Open the expert-analytical report on the implementation of the "Strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020 [electronic resource] - Access: URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf;
7. Pashentsev DA Legal basis of innovation and innovative activities in the Russian Federation / AD Pashentsev. // Eurasian Law Journal. -2012. - №7 (50). - S. 81 - 83;
8. Todosiychuk, AV Legislative support the transition of the Russian economy on an innovative path of development / Abstracts of the All-Russian Congress of the "Economic and legal regulation of innovation 2010" (Congress Center CC "Cosmos", 29 March 2010);
9. Federal State Statistics Service: [electronic resource] - Access: URL: <http://www.gks.ru/>;
10. STRF Third of small businesses exist only on paper: [electronic resource] - Access: URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=223&d_no=41450#.UzOuRPI_tqU;
11. Innovation Union Scoreboard 2013: [electronic resource] - Access: URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf;

Жданкина Н.А.¹, Аленичева Л.Н.²

¹Кандидат экономических наук главный бухгалтер ООО «АйБиКон»,

²кандидат экономических наук доцент Санкт-Петербургского экономического университета

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье описываются проблемные вопросы оперативного управления готовой продукцией как одного из видов оборотных активов. Дается методика учета выпуска и оценки готовой продукции. Приводятся особенности создания резерва под снижение стоимости материальных ценностей на машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, готовая продукция, резервы, машиностроительные предприятия.

Zhdankina N.A.¹, Alenicheva L.N.²

¹PhD in Economics chief Accountant «IBCon» LTd,

²PhD in Economics associate professor Saint-Petersburg State Economy University of Economics

ANALYTICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS IN MECHANICAL ENGINEERING

Abstract

This article deals with problematic issues of operational control of finished products as one of the types of current assets. It describes accounting methods of manufacture and assessment of finished products. It gives particular provision for decline in value of tangible assets in the machine-building enterprises.

Keywords: financial accounting, finished products, reserves, engineering companies

Укрепление финансовых и экономических позиций любого предприятия в условиях рыночных отношений неразрывно связано с наличием и использованием оборотных активов, составляющих совокупность материальных и денежных ценностей, сформированных за счет собственных и заемных источников. Материальные оборотные активы, как правило, обращаются в готовый продукт или (и) денежные средства в течение одного года или обычного операционного цикла. Машиностроительные предприятия представляют собой одну из отраслей, где наличие материально-производственных запасов составляет существенную долю в активах, что ставит в качестве неотложной задачи разработку новых подходов к формированию информации в бухгалтерском учете для составления финансовой отчетности. Это касается как теоретической сущности ряда ключевых понятий, связанных с оборотными активами, так и практической стороны их использования.

В своей статье мы остановимся на некоторых проблемных вопросах учетно-аналитического инструментария оперативного управления готовой продукцией как одного из видов оборотных активов.

Одним из важнейших направлений правильной организации учета готовой продукции является выбор оптимального метода ее оценки, поскольку вариант оценки произведенной продукции оказывает существенное влияние не только на размер остатков нерезализованной продукции, но и на величину запасов оборотных средств, отражаемых в бухгалтерской отчетности. Предприятие не только имеет право на применения своей методики оценки готовой продукции, но и должно в учетной политике прописать порядок формирования ее себестоимости. Выбор методики оценки готовой продукции, на наш взгляд, должен идти в следующих направлениях:

- выбор методики текущей оценки выпущенной из производства готовой продукции, а именно по учетным ценам или по фактической себестоимости.

- оценка готовой продукции в балансе – по полной фактической или усеченной себестоимости.

Нами был изучен порядок оценки готовой продукции на ряде машиностроительных предприятиях г. Великие Луки Псковской области. Как показали результаты обследования, практически на всех предприятиях текущий учет выпущенной из производства готовой продукции осуществляется по учетным ценам. В качестве учетных цен используются плановая себестоимость, оптовые цены, нормативная себестоимость и др. При этом, чаще всего предприятия оценку ограничивают прямыми статьями затрат, занимающие наибольший удельный вес в себестоимости продукции. В первую очередь это относится к материалам и заработной плате. По окончании отчетного периода определяется фактическая себестоимость готовой продукции, путем списания отклонений от учетных цен и расходов по другим статьям затрат не вошедших в расчет учетной стоимости готовой продукции. Применение такой методики текущей оценки готовой продукции, на наш взгляд, снижает контроль за использованием материальных, трудовых и иных ресурсов для производства продукции, поскольку в течение производственного процесса контролируется лишь отклонения от плановых (нормативных) затрат по тем статьям по которым производится текущая оценка готовой продукции. Управленческие расходы, а так же расходы на организацию производства практически выпадают из под контроля.

В условиях широкого применения автоматизированных средств обработки информации, наличия различных программ управленческого учета затрат технических трудностей реализации текущей оценки готовой продукции по всем статьям затрат практически не должно быть. В качестве учетной цены целесообразно применить не плановую себестоимость, а разработать нормы

расхода отдельных видов не только прямых затрат, но и определить долю общепроизводственных, приходящихся на конкретный вид продукции. По окончании месяца определяется фактическая себестоимость готовой продукции по полной себестоимости или по усеченному варианту. При этом общехозяйственные и общепроизводственные расходы относятся на конкретные виды продукции пропорционально базе принятой на каждом предприятии (пропорционально заработной плате, расходу материалов, прямым расходам и т.д.). Таким образом, в балансе остатки готовой продукции оцениваются либо по полной себестоимости, либо по усеченной. Исследования специфики производства продукции на предприятиях машиностроения показали, что львиная доля продукции изготавливается по специальным заказам. Следовательно, по окончании производства заказ передается покупателю. А остатки готовой продукции на складе небольшие. По этой причине фактическую себестоимость готовой продукции целесообразно определять по усеченному варианту, т. е. без учета общехозяйственных расходов. Данное предложение обосновывается еще и тем, такая методика оценки готовой продукции исключает образование разниц в бухгалтерском и налоговом учете. Поскольку общехозяйственные расходы являются по своему экономическому содержанию накладными и косвенными, а согласно налоговому законодательству все косвенные расходы полностью относятся на себестоимость реализованной продукции в составе прочих расходов. Действующая и предлагаемая методика оценки и учета готовой продукции представлена в таблице 1.

В условиях ухудшения экономической ситуации и снижения спроса на продукцию предприятия из-за неплатежеспособности покупателей на складе остаются остатки нереализованной продукции, которая обесценивается. Для реализации такой продукции предприятия зачастую вынуждены снижать цены реализации ниже себестоимости. В силу вышесказанного, по нашему мнению, при возникновении таких ситуаций на предприятиях необходимо создавать резерв под снижение стоимости материальных ценностей. Данный резерв образуется на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью готовой продукции, если, последняя выше текущей рыночной стоимости.

Таблица 1 – Действующая и предлагаемая методика оценки и учета выпуска готовой продукции

Действующая методика оценки и учета выпуска готовой продукции	Действующая корреспонденция счетов по учету выпуска готовой продукции	Предлагаемая методика оценки и учета выпуска готовой продукции	Предлагаемая корреспонденция счетов по учету выпуска готовой продукции
Оценка готовой продукции в текущем учете по плановой (нормативной) себестоимости (как правило по прямым расходам в части материальных и трудовых затрат)	Дебет 43 Кредит 20 по учетным ценам в соответствии с принятой методикой оценки готовой продукции Дебет 43 Кредит 20 списание отклонений фактической себестоимости от учетных цен (дополнительная запись или «красное сторно»)	Оценка готовой продукции в текущем учете: -по нормативной стоимости по всем прямым статьям и косвенным расходам в части общепроизводственных затрат.	Дебет 43 субсчет «Нормативная себестоимость» Кредит 20 «Нормативная себестоимость» в части прямых затрат. Дебет 43 субсчет «отклонения от нормативной себестоимости» Кредит 20 субсчет «отклонения» в части отклонений по прямым и косвенным расходам без учета общехозяйственных. Дебет 90 субсчет «Общехозяйственные расходы» Кредит 26
Оценка готовой продукции в бухгалтерском балансе		Оценка готовой продукции в бухгалтерском балансе	
По фактической себестоимости по всем статьям затрат или по усеченному варианту		По усеченной себестоимости, без учета общехозяйственных расходов	

Создание такого резерва позволит отражать стоимость готовой продукции в реальной оценке, т.е. за вычетом резерва. Вместе с тем создание такого резерва вызывает на практике ряд вопросов. В частности:

- на какой период должен создаваться такой резерв;
- как документально он должен оформляться;
- как отразить в учете операции по формированию и списанию данного резерва. Мы считаем, что все эти вопросы необходимо прописать в учетной политике предприятия.

1. Резерв как минимум должен создаваться на конец отчетного периода, т.е. на 31 декабря текущего года на дату составления отчетности.

2. Документом может служить специальный расчет резерва, сделанный бухгалтерией на основании информации отдела продаж о снижении рыночных цен ниже себестоимости.

Резерв под снижение стоимости готовой продукции необходимо отразить по кредиту счета 14 «Резерв под снижение стоимости материальных ценностей» на отдельном субсчете в корреспонденции с дебетом счета 91 Субсчет «Прочие расходы» при наличии информации по данным бухгалтерского учета и отдела продаж о накоплении нереализованной готовой продукции на складе. По мере списания готовой продукции, по которой образован резерв, зарезервированная сумма должна быть восстановлена бухгалтерской записью Дебет счета 14 Кредит 91. Аналогичную запись необходимо сделать и при повышении рыночной цены.

Таблица 2 – Форма документа для формирования резерва под обесценение готовой продукции

№	Содержание операции	Фактическая себестоимость	Рыночная цена готовой продукции	Сумма резерва	Корреспонденция счетов
1	Создание резерва под снижение стоимости МЦ	Указывается фактическая себестоимость конкретного вида нереализованной продукции	Указывается рыночная цена возможной реализации данного вида продукции	Отрицательная разница между рыночной ценой и фактической себестоимостью	Дт 91 Кт 14

Продолжение табл. 2 – Форма документа для формирования резерва под обесценение готовой продукции

2	Восстановление резерва при списании готовой продукции в случае продажи	X	X	20	Дт 14 Кт 91
3	Восстановление резерва в связи с повышением цен реализации	X	X	20	Дт 14 Кт 91

Резерв под снижение стоимости готовой продукции необходимо отразить по кредиту счета 14 «Резерв под снижение стоимости материальных ценностей» на отдельном субсчете в корреспонденции с дебетом счета 91 Субсчет «Прочие расходы» при наличии информации по данным бухгалтерского учета и отдела продаж о накоплении нерезервированной готовой продукции на складе. По мере списания готовой продукции, по которой образован резерв, зарезервированная сумма должна быть восстановлена бухгалтерской записью Дебет счета 14 Кредит 91. Аналогичную запись необходимо сделать и при повышении рыночной цены.

Еще одной проблемой учета готовой продукции является повышение достоверности информации о состоянии расчетов с покупателями. Поскольку моментом перехода права собственности на отгруженную продукцию на машиностроительных предприятиях является отгрузка, то зачастую возникает не оплаченная в срок дебиторская задолженность. Все это может привести с одной стороны к снижению платежеспособности организации, а с другой к искажению реального положения в отчетности с расчетами. Поэтому на предприятиях и должен создаваться резерв по сомнительным долгам.

Изучение нормативных актов по данному вопросу в области бухгалтерского и налогового учета показало, что они имеют разные цели создания резерва по сомнительным долгам. Если НК регулирует порядок отнесения расходов на создание резерва в уменьшение доходов с целью исчисления налога на прибыль, то целью бухгалтерского учета является повышение достоверности информации содержащейся в финансовой отчетности. Исходя из вышесказанного, на наш взгляд, применение методики налогового учета создания резерва для целей бухгалтерского учета неприемлемо, а следовательно, предприятию не избежать двойного учета резервов по сомнительным долгам.

Для создания резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете нами рекомендуется следующий подход. Решение о создании резерва организация должна принимать исходя из совокупности норм, установленных п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и п. 6 ПБУ 1/2008 (в части требования осмотрительности). В противном случае учетная политика организации не будет обеспечивать требования осмотрительности в бухгалтерском учете. Поэтому резерв необходимо создавать только в том случае, когда существует высокая вероятность полной или частичной неоплаты дебиторской задолженности покупателями.

Резерв необходимо определять по каждому сомнительному долгу. Списание долга следует осуществлять по мере истечения срока исковой давности, либо по решению судебных органов, либо в случае ликвидации дебитора, либо по иным причинам невозможности взыскания долга. Использование данных рекомендаций при создании резерва даст возможность предприятиям объективно оценить дебиторскую задолженность покупателей в целях создания резерва по сомнительным долгам при нестабильной ситуации.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ Часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ
2. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. М.: Дело, 2010

References

1. Russian tax code Part Two 05.08.2000 № 117-FZ
2. Gitman L.J., Jonc M.D. Basics of Investing/ Ed. from English. - M.: Delo, 2010

Заплатинская А.Ю.

Студент кафедры государственного и муниципального управления, группы БГУ 12-03,

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ЭФФЕКТИВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Целью представленного в настоящей статье исследования стал анализ влияния факторов внешней среды на эффективную деятельность организации. Задачами исследования стало изучение факторов внешней среды и оценка эффективности процесса.

Ключевые слова: внешняя среда, организация, факторы, влияние, эффективность.

Zaplatsinskaya A.Yu.

Student of chair of the public and municipal administration, BGU 12-03 group, Vladivostok state university of economy and service

ASSESSMENT OF INFLUENCE OF FACTORS OF ENVIRONMENT ON EFFECTIVE ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

Abstract

The analysis of influence of factors of environment on effective activity of the organization became the purpose of the research presented in the present article. Studying of factors of environment and an assessment of efficiency of process became research problems.

Keywords: environment, organization, factors, influence, efficiency.

Любая организация является открытой системой и зависима от внешнего мира в отношении разных факторов: поставки ресурсов, энергии, кадры, потребителя. Внутренняя среда организации – это источник жизненной силы и энергии организации. Внешняя среда - не менее важный источник, который питает организацию ресурсами, которые необходимы для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Организации вынуждены приспосабливаться к среде, чтобы выживать, развиваться и сохранять собственную эффективность. Высококвалифицированный менеджер должен иметь способность к тому, чтобы своевременно выявить важные факторы в окружении, способные оказать влияние на его организацию, подбирать соответствующие методы и способы реагирования на внешние воздействия.

Для внешней среды организации характерна чрезвычайно высокая степень сложности, неопределенности и динамики. Организации, стремящиеся охватить как можно больше рынков, произвести как можно больше разных товаров для того, чтобы удовлетворить потребности разных групп потребителей, не совсем обязательно будут иметь высокие показатели прибыльности по всей отрасли.

Изучению влияния факторов внешней среды посвящены многие работы, как отечественных авторов, так и западных, можно выделить исследования таких авторов как В. Пастухова, А. Чандлера, К. Эндрюса, М. Портера и др.

Организация, представляющая собой открытую систему, которая не может существовать без взаимодействия с внешней средой. Внешняя среда - это совокупность экономических, общественных, природных условий, политических факторов, которые оказывают воздействие на организацию и влияют на разные сферы ее деятельности.

Все составляющие внешней среды организации в разной степени оказывают влияние на эффективность её деятельности. Первый шаг анализа факторов внешней среды - это сбор информации о социальных, экономических, политических и технологических тенденциях в изменениях среды существования конкретного предприятия [1, с. 48].

Для проведения данного исследования обычно назначают отдельных сотрудников в организации или приглашают внешних консультантов, перед которыми ставится специальная задача – следить за разными источниками информации, такими как профессиональные журналы, книги и газеты, информационные системы, Интернет, научные исследования, ведущиеся в университетах и научно-исследовательских институтах, поставщики, распространители, покупатели, конкуренты и др.

По результатам представляются периодические обзорные доклады по исследованию факторов внешней среды руководству организации. В крупных компаниях подобная работа ведется постоянно [2, с. 63].

Во внешней среде выделяют микросреду и макросреду. Микросреда представлена поставщиками, потребителями, торговыми и маркетинговыми посредниками, конкурентами, финансово-кредитными структурами, государственными органами, страховыми компаниями. Все эти структуры оказывают непосредственное, прямое влияние на организации торговли и сферы услуг. Макросреда – это совокупность факторов природной, демографической, научно-технической, экологической, экономической, политической и других систем.

Факторы внешней среды, которые должны быть исследованы, могут быть разделены на четыре основные группы: экономические, политические, технологические, социально-культурные [3, с. 60].

Внешние экономические факторы необходимо постоянно оценивать, так как экономическое состояние государства влияет на цели организации и способы их достижения. Это темпы инфляции, международный платежный баланс, уровень занятости населения, ставки кредитования бизнеса и пр. Любой из этих факторов представляет либо угрозу, либо возможность для организации. В числе параметров внешней среды организации можно также выделить такие как уровень экономического развития отдельных регионов, соотношение между потреблением и накоплением, экспортом и импортом, наличие финансовых резервов и инвестиционных ресурсов и пр. [4, с. 47].

Внешние политические условия - это государственное устройство и государственная политика, в том числе внешняя и внутренняя. От устройства политической системы зависит ее влияние на деловую активность субъектов предпринимательства: она может поспособствовать их развитию или создать трудности для них [4, с. 47].

Также важна политическая стабильность в обществе, от нее зависит уровень притока инвестиций и других ресурсов в экономику государства, региона. Отношение административных органов государства к бизнесу может выражаться в установлении различных льгот или пошлин, развивающих предпринимательство либо вытесняющих его, путем создания неравноправных условий для разных организаций. Также есть возможность использования приемов лоббирования интересов определенных промышленных групп в государственных органах, что также оказывает влияние на всё предпринимательство в целом [5, с. 71].

Большое влияние на деятельность организаций оказывают технологические факторы, определяющие возможность повышения эффективности производства, и в результате эффективность способов удовлетворения потребителей. Для того чтобы организация была конкурентоспособной, нужно заниматься сбором, хранением и использованием информации о новациях, которые возникают в среде деятельности организации. В последнее время стали появляться совершенно новые технологии обработки ресурсов и информации: компьютерная и лазерная техника, робототехника, спутниковая связь, биотехнологии и пр. Можно говорить о высокой скорости изменения технологий, и данная тенденция будет сохраняться в дальнейшем.

Социальные и культурные факторы оказывают влияние на формирование стиля общественной жизни, работы, потребления и оказывают значительное воздействие практически на все организации. Новые тенденции способствуют созданию типа потребителя и в итоге вызывают потребность в других товарах и услугах, что способствует разработке новых стратегий организации. Основные социально-культурные факторы, с которыми организации сталкиваются чаще всего, - это рождаемость, смертность, коэффициент иммиграции и эмиграции, коэффициент средней продолжительности жизни, располагаемый доход, образовательные стандарты, привычки покупателя, отношение к труду, отношение к отдыху и пр. [6, с. 115].

Изучение факторов макроокружения не должно ограничиваться определением их состояния в текущем периоде. Необходимо отслеживать и предвидеть тенденции, характерные для изменения состояния отдельных важных факторов, и пытаться предсказать направления развития этих факторов, чтобы уметь предвидеть то, какие угрозы могут ожидать организацию и какие возможности могут раскрыться перед ней в будущем. Каждый фактор в той или иной мере оказывает определенное влияние на деятельность организации, поэтому каждая организация должна ограничивать негативное влияние этих факторов на свою деятельность и использовать в полной мере благоприятные возможности.

После того, как собранная информация по вышеперечисленным факторам будет оценена, возникающие вопросы должны обсуждаться с менеджерами, задача которых определение возможностей и угроз и, что очень важно, разработка базовых показателей эффективности для действий в соответствии с выявленными возможностями и угрозами.

Менеджеры высшего звена должны определять приоритет данных показателей и составить список наиболее важных факторов успеха, являющихся основой стратегического планирования, результаты исследования необходимо передать в подразделения и широко распространить во всей организации [7, с. 109].

Таким образом, системный анализ факторов внешней среды позволяет существенно повысить эффективность стратегического менеджмента и своевременно предусмотреть формирование корректирующих действий дальнейшего развития предприятия путем сопоставления количественного выражения их влияния. Анализ основных сил влияния на формирование стратегического менеджмента позволяет адекватно распределить ресурсы системы управления с учетом временного пространства, что способствует оптимизации внутренних резервов развития предприятия и повышению эффективности деятельности в целом.

Конечной целью исследования внешней среды предприятия является обеспечение такого взаимодействия организации со средой, позволяющее ей поддерживать собственный потенциал на уровне, необходимом для достижения целей предприятия, и тем самым даст ей возможность выжить в долгосрочной перспективе.

Литература

- 1 Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. - СПб.: Питер, 2012 – 346с.
- 2 Горемыкин В.А., Нестерова Н.Е. Стратегия развития предприятия. – М.: Издательский дом Дашков и К., 2013. – 592с.
- 3 Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебное пособие. – 5-е издание. – М.: ГНОМ – ПРЕСС. 2012. – 384с.
- 4 Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Право, 2013. – 346 с.
- 5 Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. – М.: Финпресс, 2014. – 134с.
- 6 Щербаковский Г.З. Конкуренция и стабильность фирмы. - СПб.: Питер, 2013. – 236 с.
- 7 Портер М. Международная конкуренция. - М.: ПРЕСС, 2013.- 542 с.

References

- 1 Fathutdinov R.A. Strategicheskij marketing. - SPb.: Piter, 2012 – 346s.
- 2 Goremykin V.A., Nesterova N.E. Strategija razvitiya predpriyatija. – M.: Izdatel'skij dom Dashkov i K., 2013. – 592s.
- 3 Judanov A.Ju. Konkurencija: teorija i praktika: uchebnoe posobie. – 5-e izdanie. – M.: GNOM – PRESS. 2012. – 384s.

- 4 Azoiev G.L. Konkurencija: analiz, strategija i praktika. – M.: Pravo, 2013. – 346 s.
- 5 Efremov V.S. Strategija biznisa. – M.: Finpress, 2014. – 134s.
- 6 Shherbakovskij G.Z. Konkurencija i stabil'nost' firmy. - SPb.: Piter, 2013. – 236 s.
- 7 Porter M. Mezhdunarodnaja konkurencija.- M.: PRESS, 2013.- 542 s.

Ильевский А.¹, Угриновска Е.²

¹Профессор, доктор юридических наук, Международный Славянский Университет им Державина,

²Магистрант, Национальный экзаменационный центр

ДОМИНИРУЮЩИЕ КАТЕГОРИИ СТРЕССА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ В УЧРЕЖДЕНИЯХ МАКЕДОНИИ

Аннотация

Стресс на рабочем месте является пожалуй самой распространенной проблемой, характеризующей современную жизнь. Мы можем наблюдать парадоксальную ситуацию: физически рабочие условия были значительно улучшены, но психологически они становятся все хуже, а работа превращается в стресс. Стресс принимает масштаб современной эпидемии.

Качество трудовой жизни влияет на качество эмоциональной жизни и социо-эмоциональный баланс, которого могут достичь лишь некоторые. Принимая во внимание количество времени, которое люди проводят на работе, очень важно выработать осознание последствий, которые имеет место быть. Способность адаптироваться становится чрезвычайно важной для выживания и дальнейшего развития организации и того, как она будет справляться со стрессом на фоне главного стратегического фактора - глобальной конкуренции.

Целью исследования является подтверждение возникновения стресса на рабочем месте и определение доминирующих категорий возбудителей стресса в македонских учреждениях.

Результат представляет нам картину доминирующих категорий возбудителей стресса и показывает, что каждый второй сотрудник в учреждениях подвержен проблеме стресса. Данная проблема является чрезвычайно серьезной и требует внимания, более глубокого исследования и конкретных мер противодействия.

Ключевые слова: стресс, рабочее место, государственные учреждения.

Ilievski A.¹, Ugrinovska E.²

¹Prof. PhD of law, ISU "G.R.Derzavin"- Sv.Nikole, ²Master, National Examination Center

DOMINANT CATEGORIES OF WORKPLACE STRESS IN THE MACEDONIAN INSTITUTIONS

Abstract

The Workplace stress is probably the most common problem in today's living and is becoming a characteristic of the modern life. Nowadays we are witnessing a paradoxical situation, the physical working conditions are significantly improved, but the psychological conditions are getting worse and the work is getting more stressful. The stress is getting a dimension of a modern epidemic.

The quality of work life is influencing the quality of emotional life and the socio-emotional balance, which some individuals manage to obtain and some don't. Considering the amount of time people spend at work, it is important to develop an awareness of the implications and consequences it has on their lives. The ability to adapt is becoming increasingly important for the survival and further development of an organization and how organizations will cope with stress in the future will become one of the major strategic factor in global competition.

The purpose of this research is to confirm the emergence of the workplace stress and to detect the dominant categories of stressors in the Macedonian institutions.

The results gave us a picture of the dominant categories of stressors in state institutions and shows that every second employee in the institutions is experiencing the phenomenon of workplace stress. This is a very serious condition that seeks attention, more deeper research and concrete measures for its reduction.

Keywords: stress, workplace, state institution.

1. INTRODUCTION

The influence of work related stress is huge and can affects the quality of life overall.

The most widely accepted approach that defines the stress is the transactional model of Richard Lazarus. According to this model stress occurs when there is an imbalance between demands and resources and emphasizes the nature of balance and imbalance. This model also says that the environment can affect people and people can affect the environment, but any conflict between the person and the environment has implications for both the person and the environment. The widely accepted definition of stress at work as "the interaction of working conditions on worker characteristics, such as the demands of the job exceed the worker's ability to deal with them" is consistent with this model. Specifically work stress can be defined as the harmful physical and emotional responses that occur when the requirements of the job do not match the capabilities, resources or the workers' demands. The causes of stress are called stressors, and there are thousands of those. Stress at work can be treated as an accumulation of stressors, work-related situations which are stressful for most of us.

Stressors can be internal, those arising from the person and external arising from the environment. Internal conflicts, non-specific fears, feelings of inadequacy or guilt are examples of stressors that do not depend on the environment. Internal sources of stress may result from the perception of the individual of the existence of the threat environment, even when such a threat does not really exist. Differences in individual characteristics such as personality characteristics or style of coping with stress are most important for predicting whether certain job conditions will result in stress, ie, what is stressful for one individual may not be a problem for another person. How the person will experience a situation will also depend on other characteristics such as education and culture, skills and experience, health status, ethnicity and gender, age, etc.

On the other hand, many aspects of organizational life can become external stressors. This group includes: indecision and disagreements with others, conflict of values, the pressure in the form of overload and excessive control, description of the work as conflict, communication with superiors, the way of using the authority by management, health problems related to work, unrealistic heavy workloads, too few duties, monotony, job insecurity and low incomes, time pressure, employment barriers in the form of lack of opportunities for advancement and recognition.

Exposure to stressful conditions at work can have a direct impact on the health and safety of the workers, but individual and other situational factors can strengthen or weaken its impact. Examples of factors that can reduce the effects of the stressful working conditions can be: harmony and balance in the work - family or personal life connection, support from friends and co-workers, a positive and relaxed attitude and respect.

Rear and short term episodes of stress can't make great damage, but when the stressful situation remains unsolved the body is in a constant tension.

Long-term exposure to stress can produce serious health consequences and the chronic stress can disrupt every system of the body. It can increase the blood pressure or the possibility of heart attack, suppress the immune system or to produce a possibility for other serious illness. Regarding the mental health, stress can lead to depression, anxiety or panic attacks. Witnesses or victims of psychological harassment in the workplace can suffer from a number of diseases associated with trauma, including post traumatic stress syndrome.

Over emphasising the health consequences does not mean that the consequences for the economy are not alarming. The cost to US employers caused by stress in the workplace, through absenteeism, reduced productivity, staff turnover, workers' compensation, health

insurance, etc., are estimated at \$ 200 billion annually. The lack of research about the work place stress in Macedonia give us no idea about the proportion of consequences we might have to face and amount of money it may cost the country.

In Republic of Macedonia, there are four laws referring the state workers' rights and obligations. The main three laws (Law for state servants, Law for public servants and the Law for labor relations) doesn't contain stress and harassment at work so that's why in 2013 was adopted the Law for harassment at work. But even here in this law it was not predicted that the stressors can originate from the environment or from the working conditions, and it refers only to a concrete persons (mobers). The current political situation in Macedonia has huge influence on the employees in the state institutions. The frequent changes of the material laws (in one single session of the Parliament can be adopted more than 50 laws) that are connected with the current working of the institutions, as well as the changes regarding the terms by which the employees can keep their job like the introducing of new regulations, test for foreign languages, psychological tests etc, and this is influencing the increase of the level of stress.

Workplace stress can be analyzed from another aspect too. In Macedonia besides the legal terms for employment in the state institution there is also a party procedure which means that the person who is applying for job must pass the organs of the party from the lowest to the highest level. Example for this is the announcement of the government for managing positions in the state institutions, although the responsible authority for this is the steering board. When people are passing all this filters they're already fulfilled with high expectations for the workplace that are entering and think that they are more than capable for the job, but on the other hand when facing the reality where their capabilities are not adequate with the demands of the workplace, the stress increases and that makes the persons less productive at work from the very beginning. The complex situation in Macedonia gave us the idea to investigate how stressful is to work in the state institutions.

For this cause and research it was constructed a questionnaire consisted in two parts. The first part contains questions regarding the socio-demographic, social and other characteristics of the respondents, and the second part contains 11 categories of stressors. Each category has five items presented on a five point scale of Likert type and the sum of all 11 categories represent the total level of stress.

2. RESEARCH

The sample was consisted of employees in three different state institutions: National Examination Centre, Ministry of Defense and the Agency for Real Estate Cadastre. According to nationality, the sample consists of 72.5% Macedonians, 20% Albanians and other nationalities 7.5%, which somewhat reflects the true picture the country's population. In terms of gender and level of education, the sample consists of 55% men and 45% women, and in terms of the level of education 35% have secondary education, 50% are with university degree and 15% have completed master's or doctoral studies. It is noticeable that most of the respondents (78.6%) who have only secondary education are men, and the highest percentage of those who completed master's or doctoral degree (83.3%) were women. In terms of those who completed higher education there is no difference. Respondents belong to different age groups while the highest percentage (42.5%) were aged 35 to 50 years. According systematization of jobs in state institutions there are three main categories. Those in the sample are distributed as follows: 45% are officers, advisors are 37.5% and 15% heads. The remaining percentage (other) are employed in legal administrative departments such as accounting, etc. In terms of awareness of the rights and obligations of the employees in the organization, 7.5% of respondents answered that they are not informed, and the majority (75%) of the employees are informed of the Labor Law.

Table 1 – Determining the descriptive statistics for various categories of stressors

Descriptive Statistics							
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error
A total	40	5	16	11.20	3.428	-1.160	.733
B toatal	40	5	24	12.05	4.540	.319	.733
C total	40	6	20	13.22	4.016	-.818	.733
D total	40	5	20	10.90	3.914	.050	.733
E total	40	5	17	9.30	3.582	-.609	.733
F total	40	5	22	11.30	4.220	-.042	.733
G total	40	5	18	11.35	3.453	-.778	.733
H total	40	5	18	11.93	3.626	-.998	.733
I total	40	5	22	13.30	4.468	-.692	.733
J total	40	5	19	11.90	3.733	-.961	.733
K total	40	7	19	13.12	3.436	-.912	.733
Valid N (listwise)	40						

We found that dominant categories of stressors for employees of state institutions are I- workplace safety, K-employment barriers, and C-like description of work, conflict with the highest M. As a category that causes the least stress occurs E-health problems related to work.

In terms of stress levels 45% of respondents are exposed to low and insignificant level of stress, while 55% are exposed to high levels of stress in state institutions. The same is the percentage of exposure to high levels of stress in terms of gender, ie 27.5% were males and 27.5% females.

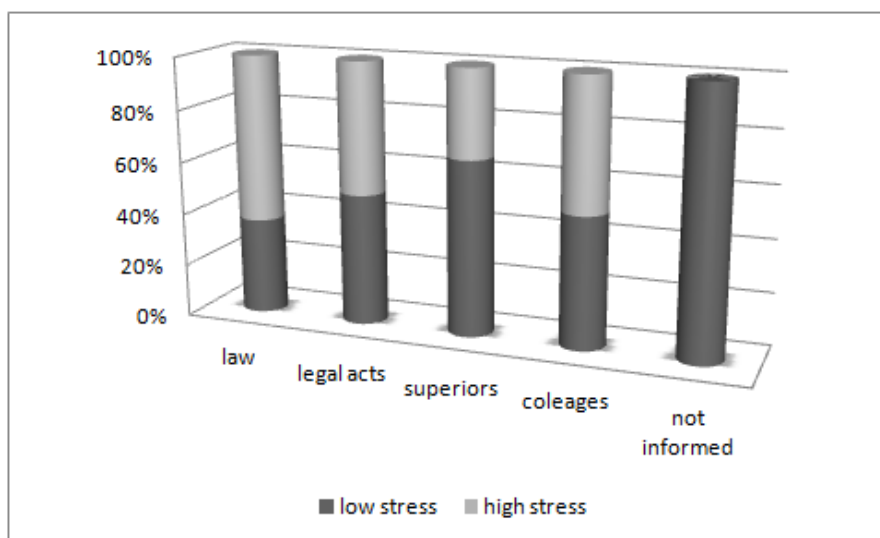


Fig. 1 –The ratio of the variable information and stress levels P 0.295

In terms of informing we got that out of the 75% of people who are informed directly by law, 47.5% have a high level of stress, and that all who are uninformed have lower levels of stress. It was not found statistically significant difference in the level of awareness under stress.

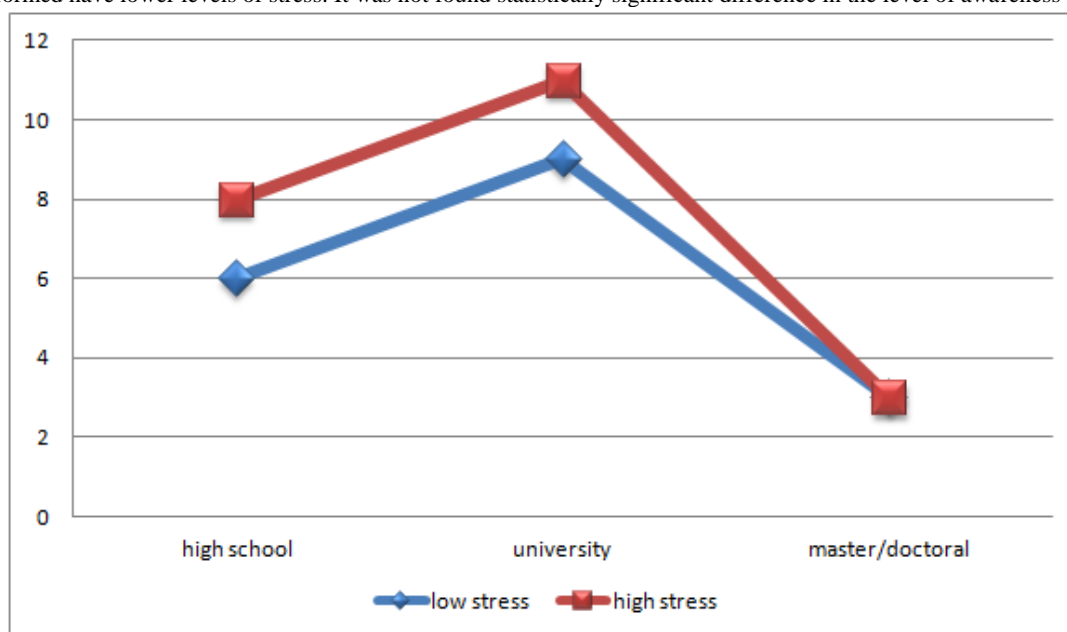


Fig. 2 – Ratio of the variable education and stress level

The level of stress in the workplace for people with secondary, university and master/doctoral studies show no significant difference.

3. DISCUSSION AND CONCLUSION

From the results we got a picture of the dominant categories of stressors in state institutions, and we found out which stressors most contribute for occurring workplace stress in state institutions.

Most stress is caused by the feeling of insecurity in the workplace, specifically the fear that the job can be terminated, low-income as well as recognizing that in order to move forward you need support from someone influential. Considering the synonyms for civil servants - "protected Bear" as slow and inefficient worker, but with a safe and guaranteed jobs and stable incomes, the expectation was that the sudden change in the state institution regarding the way of work will cause an uncertain job retention unless they meet requirements such as efficiency and effectiveness. According to the Law for public servants and the law for state servants there is an assessment (from the direct superior) twice a year and if the evaluation is three times negative the worker will lose his job which increases the stress especially in cases of mobbing from the superior.

The second category that proved important contributor to stress is the category of employment barriers, as are the small opportunities for career development and salary increase, discrimination regarding the gender or age, inadequate tasks that are obtained as well as the lack of recognition for good work. With the Law on Public Servants and the Law on Civil Servants, has been provided a possibility for career development through evaluation of employees, but what happens in practice is not realizing these provisions of the law due to insufficient funds in the budget. Inadequate work tasks and discrimination are largely due to political affiliation and assigning people from outside the institution for managers who are not professionals and who are trying to manage in an environment that they do not know enough. In this kind of constellation when there are two different types of employees, the one that are eager to work and the one that are used to be "protected bears" there is an urgent need for introduction of system of reward and punishment.

Although in the group of changes is included the higher volume (overload) of duties, because of the new way of working 24/7, however it does show as a dominant stressor at work. The reason may be that only few people are implementing the projects and they are the ones who stay overtime and carry the burden of the large volume of work. This in turn causes anger and stress in other workers who experience the poor organization, lack of authority and conflict as a bigger stressors, which in this study is shown as the third stressor impact.

In the research was also found that the level of stress is no different in terms of gender and nationality, which means that it is likely for the workplace stress to occur in both sexes and of different nationalities.

It was expected that the lack of awareness and information's of their rights and responsibilities within the institution will make people less reliable and prone to stress and that there will be noticeably higher level of stress in the workplace, but this was not received in this study. Instead we got that those who are uninformed are not subject to high stress.

Unlike the research of Skott Schieman and his coauthors Milkie and Glavin[1] who found that people with higher education or postgraduate levels of education tend more to confuse the work with their personal lives than those with secondary school reflecting the "stress of higher status" in this study it did not confirm and we have received that level of education does not affect the level of stress in the workplace in state institutions.

In this study we confirmed which are the dominant categories of workplace stress and we received information that every second employee in the state institutions of the Republic of Macedonia is exposed to stress in the workplace, which is a serious condition that requires attention, in-depth examination and taking concrete measures for its reduction.

[1] Schieman S., Milkie A.M., Glavin P. (2009): *When Work Interferes with Life: Work-Nonwork Interference and the Influence of Work-Related Demands and Resources*. American Sociological Review, Vol.74 (December:966-988)

References

1. NIOSH work group: *Stress at Work*. DHHS Publication No.99-101
2. King M. (2005): *Surviving Stress at Work: Understand It, Overcome It*. Trafford Publishing
3. Ross R. R., Altmajer M. E. (1994): *Intervention in Occupational Stress: A Handbook of Counseling for Stress at Work*. SAGE
4. Dolan L.S. (2007): *Stress, Self-esteem, Health and Work*. Palgrave Macmillan
5. Dewe J.P., O'Driscoll P.M., Cooper L.C. (2010): *Coping with Work Stress: A Review and Critique*. John Wiley and Sons
6. Dewe J.P., O'Driscoll P.M., Cooper L.C. (2001). *Organizational Stress: A Review and Critique of Theory, Research and Applications*. SAGE
7. Donaldson-Feilder E., Lewis R., Yarker J. (2011): *Preventing Stress in Organizations: How to Develop Positive Managers*. John Wiley and Sons
8. Stresna random mestu i uticaj svetske ekonomske krize: rezultati istrazivanja mart-jul 2009. poslovi.infostud.com
9. Arandelovic M., Ilic I. (2006): *Stress in Workplace-Possible Prevention*. FactaUniversitatis, Series: Medicine and Biology Vol.13, No 3, pp.139-144
10. Schieman S., Milkie A.M., Glavin P. (2009): *When Work Interferes with Life: Work-Nonwork Interference and the Influence of Work-Related Demands and Resources*. American Sociological Review, Vol.74 (December:966-988)
11. Brantley J.P., Thomason T.B. (1995): *Handbook of Health and Rehabilitation Psychology*, edited by Anthony J. Goreczny. Plenum Press, New York
12. Cooper L.C., Dewe J.P. (2004): *Stress, A Brief History*. Wiley-Blackwell
13. D. (1993) *Causes and Cures of Stress in Organizations*. <http://statpac.org/walonick/organizational-stress.htm>
14. Perls, F. S., (1969). *Gestalt Therapy Verbatim*. Lafayette, CA: Real People Press
15. University of Toronto (2010). *When work interferes with life*. ScienceDaily. Retrieved December 21, 2011, from <http://www.sciencedaily.com/releases/2010/01/100112135038.htm>
16. R. *Stress in the Workplace: A Costly Epidemic*. <http://www.fdu.edu/newspubs/magazine/99su/stress.html>
17. Cranwell-Ward J., Abbey A. (2005). *Organizational Stress*. Palgrave Macmillan

Ильенкова Н.Д.

Профессор доктор экономических наук

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
БИЗНЕС-АНАЛИЗ: ИСТОРИЧЕСКИЙ И ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД

Аннотация

Целью статьи является определение понятие бизнес-анализа, его предмета и объекта, что позволяет рассматривать предприятие как совокупность взаимно интегрированных объектов и процессов. Определены направления практического использования процессного подхода для построения методики бизнес-анализа.

Ключевые слова: бизнес-анализ, исторический и процессный подход, структурирование бизнес-процессов, звенья цепочки управления

Ilienkov N.D.

Professor, doctor of economic sciences

«Financial University under the Government of the Russian Federation»

BUSINESS ANALYSIS: HISTORICAL AND PROCESS APPROACH

Abstract

The aim of the article is to define the concept of business intelligence, its subject and object, that allows to consider the company as a set of mutually integrated objects and processes. The directions of the practical use of the process approach for building business intelligence techniques.

Keywords: business analysis, historical and process approach, structuring business processes, management links in the chain

В последние годы в исследовании и управлении организациями появилось множество нововведений. Это обусловлено как ростом процесса глобализации экономики, так и изменением парадигмы развития науки. В теорию и практику анализа и управления экономическими системами и процессами входят новые принципы, направления, методы, категории, понятия, которые далеко не всегда трактуются однозначно. К их числу можно отнести и бизнес-анализ.

Однозначность его толкования на сегодняшний день отсутствует, поэтому невозможно и определение адекватного коннекта между комплексным экономическим и бизнес-анализом, являющееся в настоящее время предметом многих научных дискуссий. Попробуем если не разубить этот гордиев узел, то хотя бы отчасти прояснить проблему.

Бизнес (от английского «business» – «дело», «предприятие») – это любой вид деятельности, направленный на получение прибыли или получение личной выгоды [3]. Значение данного слова созвучно «предпринимательству».

Синтез понятий «анализ» и «бизнес» позволил выделить новое направление исследования деятельности организаций на микроуровне – бизнес-анализ. Его становление, как любого нововведения, обусловлено объективными условиями, но и борьбой мнений по поводу смысловой и содержательной трактовки. Очевидно, что для выработки консенсуса мнений следует определиться с предметом и объектом бизнес-анализа. По нашему мнению, предметом бизнес-анализа является деятельность субъектов микроэкономики, обусловленная их целями и задачами, ее результаты, а также коммерческие отношения с контрагентами. Объектами бизнес-анализа служат предприятия и организации микроуровня, структурированные определенным образом и/или объединенные в соответствующие институциональные системы.

Бизнес-анализ ориентирован на выявление причинно-следственных связей и зависимостей как основы ситуационного анализа и диагностики состояния организации, планирования и прогнозирования на основе структурирования бизнес-процессов анализируемой системы и, следовательно, главной задачей такого анализа является структурирование бизнес-системы (бизнес-процесса) для выявления закономерностей и противоречий с целью улучшения функционирования деятельности предприятия, а при необходимости – для корректировки бизнес-процессов и/или бизнес-структуры.

Методу бизнес – анализа как идеологической основе его проведения свойственны характерные особенности:

- исследование как количественных, так и атрибутивных характеристик бизнеса, его внешней среды, определение ключевых стейкхолдеров и их требований;
- использование системы показателей для изучения экономических явлений, комплексно характеризующих деятельность компаний в условиях динамичности внешней среды бизнес-объекта;
- изучение внутренних причин и внешних факторов изменения показателей, проведение факторного анализа с целью выявления их воздействия на результативность и эффективность бизнеса;
- системный подход, выявление и измерение взаимосвязи и взаимообусловленности показателей развития бизнеса;
- сочетание приемов анализа и синтеза при изучении бизнеса, базирующееся на вертикальных и горизонтальных системах его построения, для обоснования мер по его совершенствованию и прогнозированию перспектив развития;
- формирование системы информационного обеспечения анализа, включающей информацию как экономического, так и политического, социального и экологического характера.

Таким образом, мы не видим существенных отличий от основных принципов диалектического подхода, на которых основано применение экономического анализа.

Кроме того, бизнес-анализ подразумевает использование современных инструментов, в частности, business intelligence (BI) – это разнообразие методов и инструментов для трансформации необработанной информации в осмысленную форму. Технологии, используемые BI, обрабатывают большие объемы неструктурированных данных с целью выявления стратегических возможностей для бизнеса. Цель такого анализа заключается в интерпретации большого количества данных, заостряя внимания исключительно на ключевых факторах эффективности, моделировании исходов различных вариантов действий, отслеживании результатов принятых управленческих решений.

Business intelligence достаточно разнообразен и включает в себя совокупность подходов и методов: групповую консолидацию, бюджетирование, скользящие прогнозы, статистические выводы и вероятностное моделирование, оптимизацию ключевых показателей эффективности, агрегацию и размещение данных в хранилищах и т.п.

Существует довольно много определений бизнес-анализа и преследуемых с помощью его проведения целей. Так в качестве цели предлагается выявление деловых потребностей и нахождение решений деловых проблем, включающее разработку систем или усовершенствование процессов, организационных изменений или стратегического планирования и разработки политики компании [1,8].

Бариленко В.И. предлагает понимать бизнес-анализ как средство реализации принципов социальной ответственности бизнеса и обеспечения условий устойчивого развития, как отдельных компаний, так и общества в целом и инструмент мотивации и обоснования нововведений. Одновременно в качестве объектов анализа выступают процессы, единицы, модели и показатели деятельности коммерческих организаций, причем не все, а только требуемые ключевым стейкхолдерам [1].

Некоторые авторы включают в круг вопросов, подлежащих решению с помощью бизнес-анализа, практически весь спектр экономической жизнедеятельности – от законодательной и нормативной базы до построения целевых моделей и разработки стратегии бизнеса. При этом выявление и управление процессами предлагается осуществлять лишь по мере необходимости [7], что сводит трактовку бизнес-анализа, в лучшем случае, к теоретическому тематическому анализу.

BABOK (Business Analysis Body of Knowledge 2.0), в определении бизнес-анализа, разделяет его задачи и средства их решения – инструменты бизнес-анализа. Под бизнес-анализом при этом понимается набор заданий и методик, применяемых в качестве связующего звена между участниками бизнеса. Задачей же его является понимание структуры, правил и функций организации и принятие решений, позволяющих достичь поставленных целей [6].

Как замечает [5] задачи аналитиков и, следовательно, бизнес-анализа можно подразделить на две целевые группы:

- первые базируются на историческом подходе. Он сфокусирован на поиске закономерностей и причин сложившейся ситуации, позволяя прогнозировать будущее;
- вторые отличаются процессным видением, что служит в дальнейшем основой автоматизации.

Поскольку бизнес-анализ, как направление научных исследований, объединяет в себе, прежде всего, два понятия – «бизнес» и «анализ». Рассмотрим их этимологию и смысловое содержание.

В переводе с греческого – analysis, оно означает разложение целого на составляющие. В переводе с английского мы имеем несколько трактовок, а именно: 1. тщательное исследование чего-либо для улучшения; 2. тщательное исследование сущности для понимания состава...; 3. процесс выводов на основе прошлых опытов; 4. для обоснования выводов при обобщении наиболее важных фактов [4,с.41-42]. Выделим из них наиболее значимые, на наш взгляд, моменты: исследование, состав, обобщение, обоснование, выводы. Это подтверждает историческую функцию бизнес-анализа.

Процесс является философской категорией и характеризует совокупность изменений. Как философская категория анализ – это логический прием определения понятия, противопоставляемый синтезу, метод исследования, характеризующийся выделением и изучением отдельных частей объектов исследования, метод научного исследования (познания), явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы [2].

Их отличительной особенностью в экономике является целенаправленность. В экономической сфере анализ используется для выявления сущности, закономерностей, тенденций различных социальных и экономических процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях и в различных сферах экономики. Также анализ (экономический) используется на микро- и макроуровнях и в зависимости от этого характеризует различные объекты и сферы деятельности с целью способствовать выбору лучших вариантов действий [3]. Данная трактовка со всей очевидностью базируется на структурном подходе к применению анализа в практических целях.

В тоже время надо учитывать, что экономические процессы, носящие краткосрочный характер, по сравнению с долговременными характеризуются не только временным признаком, но и качественными особенностями. В сущности, посредством краткосрочных экономических процессов реализуются перспективные планы и прогнозы. Отражением данного вывода служат цикл управления, структурированный поэтапно, спирали В. Мевеса, Э. Деминга и заложенные в них принципы. Таким образом, процессный подход не противоречит историческому.

В тоже время помимо исторической составляющей следует обратить внимание на процесс как последовательную смену состояний, стадий, экономической (в нашем случае) системы. Следовательно, можно утверждать, что любая система, в том числе экономическая, представляет собой цепочку взаимосвязанных звеньев или подсистем.

Если в качестве системы рассматривать предприятие, то его легко можно представить как совокупность объектов и процессов, интегрированных посредством вертикальных и горизонтальных связей для обеспечения единства функционирования, миссией которого является выполнение поставленных целей и обеспечение выполнения обязательств перед контрагентами. В масштабах предприятия (организации) прослеживается множество подобных связанных звеньев, а именно:

- организационная структура
- производственный цикл
- организация производства
- центры затрат
- центры ответственности
- центры прибыльности

- жизненный цикл предприятия
- организация проработки цели
- жизненный цикл продукции
- система взаимоотношений с контрагентами
- логистические цепочки
- управление спросом
- формирование ресурсной базы
- формирование цепочки создания стоимости
- организация системы учета
- организация системы финансирования деятельности
- система управления качеством
- организация системы управления
- система защиты от рисков и др.

Не трудно заметить, что приведенный перечень, являясь далеко не полным отражением всей совокупности связей предприятия и протекающих на нем бизнес-процессов, наталкивает на осмысление места структурного подхода в бизнес-анализе и позволяет увидеть взаимную обусловленность звеньев и неоднозначность их внутреннего строения.

Возможность структурирования внутренних иерархических взаимосвязанных бизнес-процессов организации, для понимания которых каждое звено цепочки можно представить в виде блок-схемы или посредством построения схемы с использованием графов приоритетов, отражающих очередность во взаимодействии звеньев общего бизнес-процесса, позволяет использовать структурный подход, используя его для построения методики бизнес-анализа. Но в качестве объектов анализа в этом случае будут выступать в порядке логической последовательности звенья цепочки управления, но отнюдь не модели, о которых пишет В.И.Бариленко, являющиеся или объектом, или продуктом процесса моделирования.

Обзор мнений позволяет выявить некоторые общности и сделать ряд выводов: бизнес-анализ аккумулирует как исторический, так и процессный подходы. Он ориентирован на выявление причинно-следственных связей и зависимостей как основы ситуационного анализа и диагностики состояния организации, планирования и прогнозирования на основе структурирования бизнес-процессов анализируемой системы.

Таким образом, главной задачей бизнес-анализа является структурирование бизнес-системы или бизнес-процесса для выявления формирующихся закономерностей и возникающих противоречий, для их корректировки и использования с целью улучшения ее функционирования.

Безусловно, можно и нужно рассматривать государство как экономическую систему. Однако, по мнению автора, объектами бизнес-анализа являются предприятия и организации микроуровня, а не общество в целом.

Литература

1. Бариленко В. И. и др. Основы бизнес – анализа: учебное пособие. / под ред. В. И. Бариленко. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.
2. Ильичев Л.Ф., Федосеев П.Н., Ковалев С. М., Панов В.Г., Философский энциклопедический словарь, - М.: Советская энциклопедия, 1983.
3. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с. – ISBN 5-89285-003-X
4. Longman Dictionary of Contemporary English. Third Edition. / Pearson Education Limited. – Edinburg Gate, Harlow. England: 2000. – 1668 p.
5. <http://www.institutpr.com/wd/obrazovanie/vse-o-professii/risk-analitik/>
6. <http://www.geneva.theiiba.org/download/BABOK2.0overview>
7. <http://www.smart-edu.com/business-analysis-learning.html>
8. <https://ru.wikipedia.org>

References

1. Barilenko V. I. i dr. Osnovy biznes – analiza: uchebnoe posobie. / pod red. V. I. Barilenko. – M.: KNORUS, 2014. – 272 s.
2. Il'ichev L.F., Fedoseev P.N., Kovalev S. M., Panov V.G., Filosofskij jenciklopedicheskij slovar', - M.: Sovetskaja jenciklopedija, 1983.
3. Ozhegov S. I., Shvedova N. Ju. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka: 80 000 slov i frazeologicheskijh vyrazhenij / Rossijskaja akademija nauk. Institut russkogo jazyka im. V. V. Vinogradova. – 4-e izd., dopolnennoe. – M.: Azbukovnik, 1999. – 944 s. – ISBN 5-89285-003-X
4. Longman Dictionary of Contemporary English. Third Edition. / Pearson Education Limited. – Edinburg Gate, Harlow. England: 2000. – 1668 p.
5. <http://www.institutpr.com/wd/obrazovanie/vse-o-professii/risk-analitik/>
6. <http://www.geneva.theiiba.org/download/BABOK2.0overview>
7. <http://www.smart-edu.com/business-analysis-learning.html>
8. <https://ru.wikipedia.org>

Коноплев Ю.М.

Экономический факультет СПбГУ

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТИПОГРАФИИ

Аннотация

В статье рассмотрено – автоматизация бизнес-процесса продаж в типографии для повышения качества обслуживания клиентов, проблемы, связанные с интеграцией в старую архитектуру предприятия, экономический эффект внедрения новой системы.

Ключевые слова: бизнес-процесс, автоматизация, облачные технологии.

Konoplev I.M.

Faculty of economics SPBU

AUTOMATION OF TYPOGRAPHY'S BUSINESS PROCESSES

Abstract

The article contains automation of sales business process of typography in order to improve customer service, problems caused by integration into old enterprise architecture, economic effect of integration.

Keywords: automation, business process, cloud technology.

Развитие основных отраслей экономики РФ, функционирующих в условиях нестабильной внешней среды, обуславливает повышение требований к качеству и оперативности управления конкретно каждым предприятием. При этом актуальной становится проблема эффективного управления организациями, предоставляющими услуги [1].

В настоящее время можно отметить факт недостаточной проработки как теоретических вопросов, так и практических предложений, связанных с управлением типографскими комплексами, способными обеспечить принятую стратегию управления и развития, ориентированную на применение современных информационных технологий [2].

В сфере типографских услуг популярным трендом на данный момент является так называемая «Облачная типография». Суть данной концепции заключается в том, чтобы предоставить клиенту возможность самому производить расчеты стоимости заказа, делать автоматическую проверку макетов, проектировать макеты на основе заранее предоставленных шаблонов. Всё это позволяет свести к минимуму требуемый штат менеджеров и снизить стоимость продукции. Как следствие – повысить конкурентоспособность компании.

Одна из первых типографий, внедрившая данную концепцию работы – типография Vistaprint в США, работающая с 2001 года. В России первые подобные услуги появились только в 2012 году. Сейчас данное направление активно развивается.

Таким образом, проблема обеспечения эффективного управления типографией как сложной организационно-технологической единицей актуальна и обусловлена необходимостью стабильного развития предприятия и повышения его конкурентоспособности, представляет большой практический интерес и требует более глубокого исследования с учетом российских особенностей.

Далее данный вопрос будет рассмотрен в рамках одной из крупных типографий города Санкт-Петербурга.

Описание предприятия

На данный момент компания насчитывает порядка 100 работников. 30 менеджеров по работе с клиентами. 70 человек задействованы на производстве и в операциях пре-пресса. Работа предприятия ведется с использованием автоматизированной системы управления, являющейся модификацией системы 1С 7 «Предприятие». Данная система включает в себя все бизнес-процессы, начиная от заведения заказов, контроля производства типографии и заканчивая доставкой продукции заказчику.

Заказы проходили только с участием менеджеров. Имеющийся на момент начала работы сайт носил исключительно информационный характер. Процесс прохождения заказа в типографии можно увидеть на рис.1.

Переход в облака

С 2012 года компания начала активную работу по разработки сервиса «Облачной типографии». К 2013 году были разработаны калькулятор, позволяющий самостоятельно производить клиенту расчеты тиражей интересующих его продуктов. На выходе у калькулятора практически полное ТЗ для производства. Оно включает в себя и конкретный материал печати и соответствующую выбранным параметрам продукта. Так же была разработана автоматизированная система проверки макетов, которая позволяет снять часть работы с работников пре-пресса.

В начале 2014 года началась работа по автоматизации процесса заказа и внедрению на сайте уже разработанных инструментов. Было решено, что в веб будет перенесена только часть бизнес-процесса, касающаяся заказа и пре-пресса.

Для облегчения перехода на новый процесс было решено разбить разработку на два основных этапа.

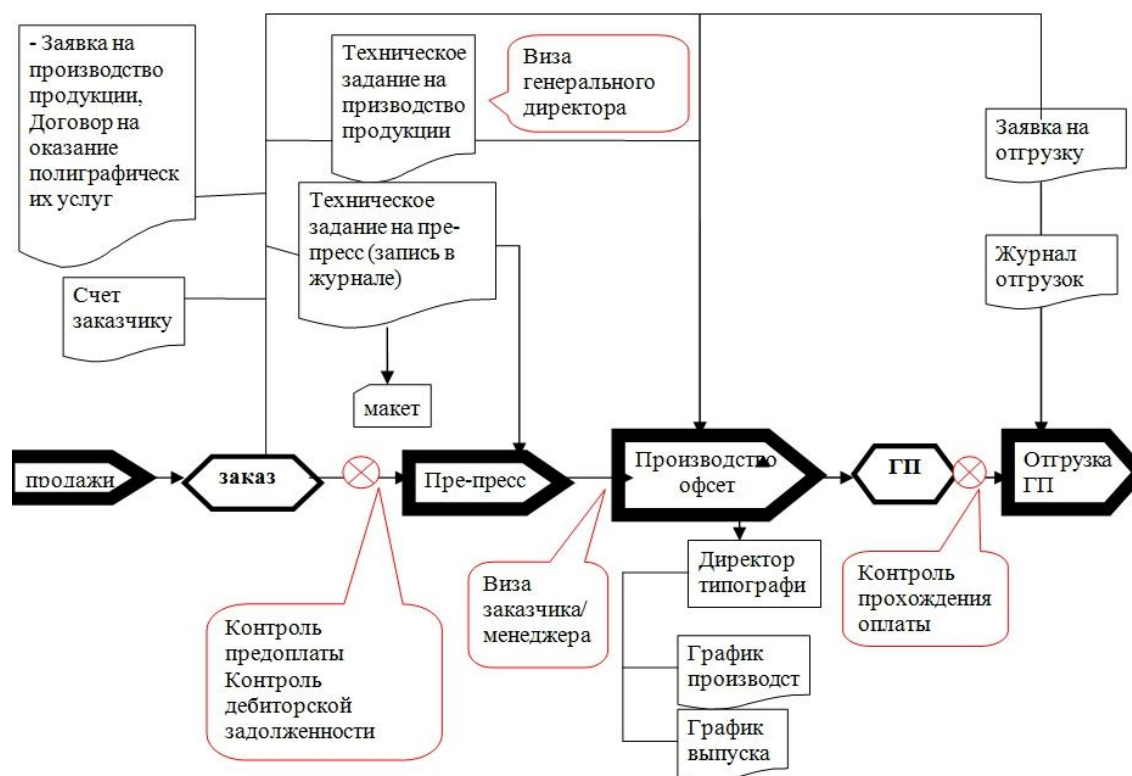


Рис 1 –Процесс прохождения заказа

Этап 1

Проектирование и реализация функционала, позволяющего делать расчеты и заказы клиенту самостоятельно, не прибегая к помощи менеджера. Остальная часть работы с клиентом остаётся в ведении системы 1С.

Основной проблемой на данном этапе является вопрос синхронизации работы сайта с системой 1с. Это необходимо, так как на этом этапе большая часть логики работы с клиентом остается в 1с. Сайт автоматизирует процесс заведения заказа и снимает эту работу с менеджера.

Этап 2

Внедрение системы автоматической проверки макетов. Перенос всех действий, касающихся работы с клиентом на платформу сайта.

Основная задача этого этапа – создание полноценной администраторской панели для работы менеджера.

Используемые технологии

- База данных сайта реализована с использованием средств MySQL
- При разработке on-line калькулятора использован язык Java

- При разработке сайта использовались PHP, JavaScript, библиотека JQuery, HTML, CSS3, Ajax
- Для обмена данными с системой 1С использовался формат XML файлов

Итоги работы и экономические показатели

За один месяц работы системы, разработанной на первом этапе, через сайт прошло 453 заказа. Общая стоимость заказов за тот же период составляет более 2,5 млн рублей. Далее приведены диаграммы, показывающие динамику изменения количества заказов и соотношения on-line заказов и заказов через менеджеров.

Рис. 2 показывает, что после введения сайта в эксплуатацию количество заказов по сравнению с предыдущим годом не изменилось.

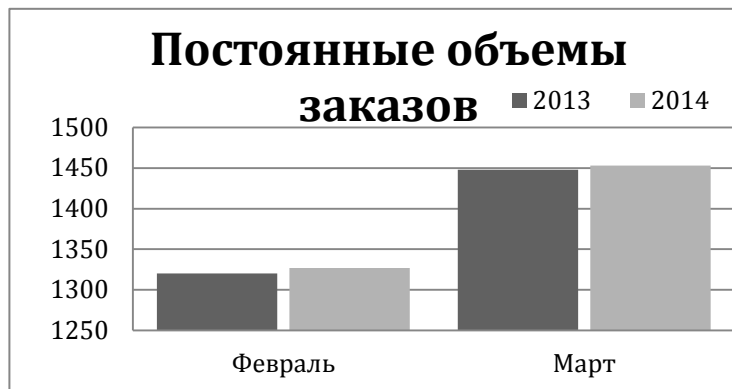


Рис. 2

Из этой диаграммы следует сделать вывод о том, что внедрение в работу компании нового сайта на данный момент не повлекло увеличения количества заявок. Потому следует взглянуть на соотношение между on-line заказами и заказами, сделанными посредством менеджеров. Данную информацию можно увидеть на рис.3 и рис.4.



Рис.3

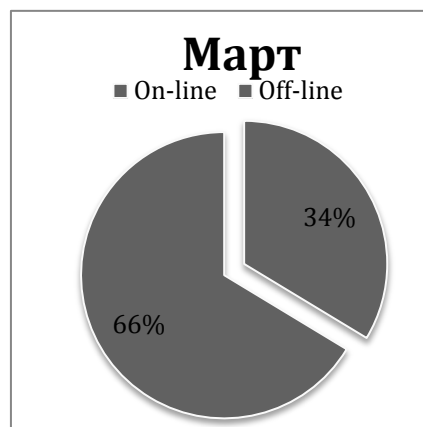


Рис.4

Соответственно, можно сделать вывод, что примерно треть всех заказов проходит теперь через сайт в автоматическом режиме.

Такие данные можно объяснить тем, что на данный момент не проводилось никаких акций, направленных на увеличение популярности сайта. Данная задача сейчас решается. Создается новый дизайн сайта и готовится рекламная компания по регионам.

В результате проведенных исследований получены следующие основные результаты.

Проведен анализ организационно-штатной структуры и уровень обеспеченности средствами информатизации типографии, который привел к выводу о необходимости развития web сервисов компании. Так же было принято решение о дальнейшем переносе процессов работы с клиентами в веб интерфейс. Это объясняется несколькими причинами:

- предельная нагруженность имеющейся АСУ на базе 1С Предприятие,
- необходимость расширения клиентской базы за счёт новых клиентов, пришедших из Интернета,
- необходимость выхода на рынки как других регионов, так и других стран.

Дальнейшие исследования целесообразно проводить в области совершенствования облачной структуры типографского комплекса и обоснования рациональных экономических показателей организации.

Литература

1. Боев. В.Д., Ботвин Г.А. Информационные технологии и системы в экономике и управлении. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского Государственного Политехнического Университета, 2010. – 236 С.
2. Ботвин Г. А., Рубцов А.Е. Стратегическое управление конкурентоспособностью транспортной отрасли и предприятия транспорта // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: экономика, 2013. – № 2 (61). – С. 99-107.

References

1. Boev. V.D., Botvin G.A. Informacionnye tehnologii i sistemy v jekonomike i upravlenii. – SPb: Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo Gosudarstvennogo Politehnicheskogo Universiteta, 2010. – 236 S.
2. Botvin G. A., Rubcov A.E. Strategicheskoe upravlenie konkurentosposobnost'ju transportnoj otrasli i predpriyatija transporta // Vestnik INZhJeKONa. Serija: jekonomika, 2013. – № 2 (61). – S. 99-107.

Корнев Г.Н.

Доктор экономических наук, ФГБОУ ВПО «Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.К. Беляева»

АНАЛИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: УЛУЧШЕННАЯ МЕТОДИКА

Аннотация

Изложены результаты многолетних исследований по разработке практически значимой методики экономического анализа сельскохозяйственного производства. Методика позволяет детально исследовать влияние на показатели эффективности

отрасли ее факторов - различных производственных ресурсов и затрат, особенностей применяемой технологии и организации производственных процессов. Определяется также сочетание значений данных факторов, при котором могут быть достигнуты лучшие хозяйственные результаты.

Ключевые слова: факторы эффективности производства, анализ, рационализация значений.

Kornev G.N.

PhD in Economics, FGBOU VPO Ivanovo State Academy of Agriculture named after Academician D.K.Belyaev

AGRICULTURAL PRODUCTION ANALYSIS: IMPROVED METHODS

Abstract

This article sets forth the results of our long-term research on the issues of development of practically meaningful methods for economic analysis of agricultural production. These methods support the in-depth examination of the key factors influencing the industry performance indicators, i.e. the examination of various production resources and expenditures, some special aspects of the used technology and production process organization. The article also specifies the combination of those factor scores at which the best possible economic outcomes can be achieved.

Keywords: production efficiency factors, analysis, value rationalization.

Основные принципы описанной в этой небольшой статье методики были опубликованы еще в 1988, 1989 годах [6; 7], а некоторые их элементы – даже десятью годами ранее [12]. Затем они были обобщены в подготовленной совместно с проф. В.Б. Яковлевым монографии [13]. Однако эти публикации остались не замеченными в научном мире и не нашли ни какого применения в практике производства. Объяснить последнее довольно легко: описанные методы относились к области информационных технологий. Они могли применяться только тогда, когда в офисах фирм появились компьютеры, которые в эти столь отдаленные времена были еще большой редкостью. Однако почему эти и последующие публикации обошли молчанием коллеги-ученые, остается только догадываться.

В дальнейшем работа над методикой была продолжена, расширялось поле ее возможного применения. Готовились и другие публикации, к которым, однако, проявлялось не больше внимания, чем к первым.

В настоящее время все, связанное с описанным далее методом изложено более чем детально. Задачей этой небольшой статьи не является его подробная характеристика. Автор хотел бы только еще раз показать преимущества метода для работы специалистов предприятий, сопровождая это ссылками на некоторые более ранние источники. С тем, чтобы заинтересованные читатели могли впоследствии к ним обратиться.

Практическая полезность метода состоит в том, что он позволяет изучить влияние на эффективность производства тех факторов, которые ее определяют. К числу этих факторов относятся:

- производственные ресурсы: трудовые и материальные;
- производственные затраты: количество вложенного в производство труда и материальных средств;
- особенности применяемой технологии и организации производственных процессов;
- условия производства: природные и экономические.

При расчетах используется математическая модель, характеризующая влияние этих факторов на различные показатели эффективности производства. Ее связи, в большинстве, представлены как детерминированные и получены путем простых алгебраических преобразований. Однако присутствуют и корреляционные зависимости, которые должны быть предварительно уточнены при помощи корреляционно-регрессионного анализа. Конечно, это создает определенные трудности. Требуется привлечение массовых данных. Однако эти трудности вполне преодолимы в эпоху повсеместного применения Интернет. Тем более, что необходимые базы данных уже давно существуют в большинстве региональных департаментов сельского хозяйства.

Наличие математической модели, характеризующей влияние на эффективность производства ее природных и экономических факторов, позволяет выполнять расчеты для решения различных производственных задач. Они традиционно объединены в группы ретроспективного, перспективного и оперативного экономического анализа.

Ретроспективный анализ выполняют по данным прошлых лет. Он включает изучение факторных спектров и факторных структур.

Анализ факторных спектров. В различные периоды времени природные и экономические факторы оказывают на результаты производства неоднозначное влияние. Например, если посевы полевой культуры изрежены, увеличение нормы высева семян на 1 га может достаточно хорошо окупиться урожаем. Себестоимость получаемой продукции уменьшается, продукция «дешевеет», возделывание культуры становится более доходным. Но совсем иное дело, если посевы загущены. В этом случае вряд ли урожайность культуры будет значительно увеличиваться, а продукция – дешеветь. Тем более – вряд ли будет увеличиваться доходность производства.

Для того чтобы принимать хорошо обоснованные и эффективные управленческие решения, специалисты должны знать, как проявляется в условиях изучаемого хозяйства влияние каждого фактора. И анализ факторных спектров позволяет это определить. На основании получаемых данных факторы объединяют в группы «А», «В», «С». Группа «А» включает те из них, при увеличении значений которых эффективность производства однозначно увеличивается. Группа «В» объединяет факторы, при увеличении значений которых эффективность производства уменьшается. И группа «С» включает факторы, влияющие на различные показатели эффективности производства неоднозначно. При увеличении их значений, как правило, увеличивается количество производимой продукции, но уменьшается окупаемость производственных затрат. Дополнительные издержки дополнительной продукцией не окупаются.

При выборе «хозяйственной политики» и планировании организационно-технологических мероприятий:

- факторы группы «А» активизируют. То есть специалисты хозяйства планируют мероприятия, связанные с увеличением их показателей;
- факторы группы «В» стабилизируют. То есть, их показатели уменьшаются. При этом рационализируют их структуру и характер использования;
- факторы группы «С» активизируют только при необходимости экстренного увеличения количества производимой продукции. В остальных случаях факторы стабилизируют. При этом рационализируют их структуру и организацию использования. Например, факторы группы «С» целесообразно активизировать, если предприятие обязано выполнить договор, при невыполнении которого ему угрожают серьезные экономические санкции.

Название варианта анализа – изучение факторных спектров – происходит от того, что характер влияния факторов крайне непостоянен. Он непрерывно изменяется с изменением условий производства. Примерно так, как меняет свои оттенки радуга после сильного дождя. Поэтому данные анализа должны регулярно уточняться.

Анализ факторных структур. По завершении каждого года в хозяйствах обычно подводят итоги производственной деятельности. При этом для специалистов бывает немаловажно узнать, почему улучшились или ухудшились достигнутые хозяйственные результаты. С тем, чтобы в дальнейшем учесть как допущенные ошибки, так и положительный опыт своей работы. Эту задачу и решает анализ факторных структур.

При анализе сравнивают два периода времени - базисный и отчетный. Определяют причины фактического изменения эффективности производства. В этом изменении, согласно известному термину, «кристаллизовалось» действие многочисленных экономических, а в сельском хозяйстве – и природных агентов. Примерно так же, как в окаменевшем русле древней реки могло отразиться направление уже не существующих водных струй и потоков.

Аналитик выявляют роль каждого агента или фактора, «кристаллизованного» в приросте или уменьшении показателей эффективности производства. Факторная структура характеризует выраженные в процентах доли изменения показателя эффективности производства, обусловленные различными факторами.

Перспективный анализ посвящен изучению тех тенденций, которые могут проявиться в производстве в будущем. Значение такого исследования трудно переоценить: располагая его данными специалисты могут принимать более обоснованные перспективные управленческие решения и лучше ориентироваться в их возможных последствиях.

Перспективный анализ включает построение факторных гамм, аналитический прогноз эффективности производства на основании значений факторных признаков и аналитическую рационализацию производственных факторов.

Построение факторных гамм. Часто планируемые специалистами организационно-технологические мероприятия можно связать с конкретными факторами эффективности производства. Например, совершенствование системы удобрений полевой культуры – с дозами их внесения на 1 га ее посевной площади, а совершенствование кормления сельскохозяйственных животных – с расходом кормов на 1 голову и структурой рационов. В этом случае для специалистов может оказаться полезным знать, как вероятно отразится изменение каждого факторного показателя на результатах производства. Получить такие данные позволяет построение факторных гамм.

Значения исследуемого фактора располагаются в пределах доверительных границ через равные интервалы. Это напоминает увеличение «тональности его звучания» в музыкальной гамме. Для каждого значения определяют показатели, характеризующие как эффективность производства, так и направление и силу влияния факторов.

Результаты анализа служат иллюстрацией вероятных последствий тех или иных предпринимаемых специалистами решений.

Аналитический прогноз эффективности производства на основании значений факторных признаков. При подготовке внутрихозяйственного плана может оказаться полезно знать, какие хозяйственные результаты могут быть получены при использовании имеющихся в хозяйстве ресурсов, применении предполагаемой технологии и организации производственных процессов. Формулы имитационной модели как бы изначально предназначены для подобных расчетов. На основании значений факторов по ним определяются показатели эффективности производства. Результаты расчетов используют как непосредственно при разработке плана, так и при оценке вероятности его выполнения.

Рационализация значений производственных факторов – это нахождение их сочетания, обеспечивающего лучшие результаты производства. В определении такого сочетания и его применения на практике и заключается в основном работа специалистов. Сколько нужно расходовать различных материальных средств, какие элементы технологии применять при их использовании – это вопросы, на которые каждый из них должен ответить в своей практической деятельности. Поэтому этот вариант анализа может быть очень хорошим инструментом для обоснования принимаемых управленческих решений.

Комбинацию факторов, которая близка к оптимальной, удастся получить придавая в пределах доверительных границ факторам группы «А» максимальные, а факторам группы «В» – минимальные допустимые значения. Величины факторов группы «С» при этом устанавливают с учетом условий изучаемого предприятия. Их максимизируют при необходимости увеличения количества производимой продукции и минимизируют при необходимости уменьшения ее себестоимости.

Получаемые данные могут непосредственно использоваться в процессе управления, стать основой внутрихозяйственного плана или другой перспективной производственной программы.

Оперативный анализ. В принципе оперативный системный анализ возможен, но на практике он требует изменения всей организации планирования. При его проведении ежемесячно определяют, какие результаты будут достигнуты в производстве, если в продолжение оставшегося до конца года периода будет применяться предполагаемая технология и организация производственных процессов. Расчетные показатели выступают в качестве своеобразного «индикатора», по которому судят о рациональности намеченных на оставшийся период организационно-технологических мероприятий. Если эти показатели оказываются ниже планируемых, то в намеченную технологию и организацию производственных процессов следует внести изменения. Решения принимают, пока производство еще не завершилось, поэтому оперативный анализ может быть полезен для специалистов. И изменения в организации планирования могут оказаться оправданными.

Расчет ожидаемой эффективности производства выполняются в два этапа.

1. На основании фактических данных о произведенных с начала года затратах и выполненных работах, а также на основании аналогичных данных оперативного плана на оставшийся до конца года период, находят предполагаемый уровень ресурсов, затрат и показатели, характеризующие технологию производственных процессов в целом за год. Это требует планирования затрат и выполняемых технологических операций в помесечном разрезе. В этом и состоит необходимая перестройка системы планирования.

2. Непосредственно по формулам имитационной модели выполняют прогноз показателей эффективности производства.

Алгоритмы расчетов ретроспективного и перспективного анализа и описание оперативного анализа представлены в [8; 9].

Другие возможности метода. Описанными вариантами аналитических расчетов не ограничивается спектр возможностей метода. Его можно применять не только для изучения текущей хозяйственной деятельности, но и в инвестиционном анализе [1; 3; 4; 10]. Разработаны также алгоритмы, позволяющие использовать метод для детального изучения факторов, которые обуславливают изменение структуры себестоимости продукции [1; 2; 5]. Сейчас в печати находятся статьи, в которых описаны возможности его применения и для анализа производства экологически чистых продуктов питания.

Подготовлены алгоритмы, позволяющие учитывать вероятностный характер процессов, которые происходят в экономике [11]. Например, - при расчетах, которые выполняются на перспективу. События, которые могут происходить в будущем, не являются однозначно определенными, возможно как благоприятное, так и неблагоприятное их развитие. Это принимают во внимание, применяя при расчетах интервальную математику. Результаты анализа при этом представляют не точечными значениями показателей, а интервалами их возможного изменения.

Перспективы. Описанные выше методики сейчас детально разработаны и доведены до уровня конкретных алгоритмов. Однако практически не существует реализующих их компьютерных программ. Их подготовка выходит за рамки возможностей одного или двух энтузиастов. Здесь должны работать обладающие навыками программирования квалифицированные специалисты.

До настоящего времени метод развивался путем уточнения его элементов и подготовки связанных с этим новых алгоритмов. Дальнейшие возможности раскрывает комбинирование метода с другими исследовательскими приемами.

Так, достаточно перспективным представляется сочетание системного анализа с решением традиционных оптимизационных задач или с выполнением вариантных расчетов. Если исследуется конкретное предприятие, здесь возможна следующая последовательность операций.

- Применительно к факторам групп «В» и «С» там, где это возможно, решаются оптимизационные задачи. Например, если в состав группы «В» при анализе одной из отраслей животноводства вошел показатель расхода кормов на 1 голову сельскохозяйственных животных, можно решить задачу по оптимизации их рационов.

- Если оптимизационной задачи, которая могла бы быть решена применительно к данным факторам, не существует, то возможно выполнение вариантных расчетов или использование других известных математических методов нахождения оптимального значения фактора и его рационализации.

- Если такие методы также не разработаны, то в пределах доверительных границ факторам группы «В» придаются минимальные допустимые значения.

- Значения факторов группы «С» определяют с учетом стоящих перед производством задач и условий изучаемого предприятия. Их максимизируют при необходимости увеличения количества производимой и реализуемой продукции и минимизируют при необходимости увеличения рентабельности.

Объединение различных исследовательских приемов позволит значительно увеличить полезность анализа для практики принятия текущих управленческих решений.

Еще в восьмидесятые годы прошлого столетия специалисты, работавшие в области информатики и компьютерных технологий пытались решить очень амбициозную задачу разработки автоматизированных систем управления. В перспективе предполагали создавать целые предприятия, в которых количество управленческого персонала было бы сокращено до минимума, а производством управляли бы компьютеры. И эту работу нельзя назвать совершенно безуспешной. Однако, завершить ее не позволила сложившаяся в стране обстановка. Развитие системного экономического анализа и объединение аналитических программ с программами линейной и нелинейной оптимизации, возможно, позволит в будущем создать программные средства, которые будут выполнять те же функции, которые пытались ранее возложить на АСУ.

Литература

1. Корнев Г.Н. Деньги и производство: современные методы экономического анализа: Монография / Г.Н. Корнев, В.Б. Яковлев - М.: Lennex Corp.; Подготовка макета: Издательство Нобель Пресс, 2014. - 222 с.
2. Корнев Г.Н. Модифицированный анализ структуры себестоимости продукции / Г.Н. Корнев, О.С. Земскова / Экономический анализ. Теория и практика. – 2012. - №13 (268). С. 29-39
3. Корнев Г.Н. Модифицированный ретроспективный анализ инвестиционных проектов / Г.Н. Корнев, О.О. Калинина / Вестник АПК Верхневолжья. 2014. № 2. С. 9-16
4. Корнев Г.Н. Ретроспективный анализ капитальных вложений / Г.Н. Корнев, О.О. Калинина / Аграрный вестник Верхневолжья: научный журнал. 2015. №1. С. 54-62.
5. Корнев Г.Н. Системный анализ себестоимости продукции / Г.Н. Корнев, В.Б. Яковлев - Germany, Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing, 2013. - 132 с.
6. Корнев Г.Н. Системный анализ сельскохозяйственного производства / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1989. №8. С. 49-52
7. Корнев Г.Н. Системный экономический анализ АПК / АПК: экономика, управление. 1988. № 10. С. 92-95
8. Корнев Г.Н. Системный экономический анализ и его применение в сельскохозяйственном производстве: Монография - Иваново: ИГСХА, 2005. - 211 с.
9. Корнев Г.Н. Системный экономический анализ: теория и алгоритмы: Монография / Г.Н. Корнев, В.Б. Яковлев - Germany, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2013. - 268 с.
10. Корнев Г.Н. Факторный анализ капитальных вложений / Г.Н. Корнев, О.О. Калинина / Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2013. - № 4. – С. 58-64
11. Корнев Г.Н. Феномен неопределенности в исследовании экономических систем: Монография / Г.Н. Корнев, В.Б. Яковлев - М.: Lennex Corp.; Подготовка макета: Издательство Нобель Пресс, 2013. - 177 с.
12. Никитенко А.А. Комплексный подход к оценке производственной деятельности свиноводческих предприятий / А.А. Никитенко, Г.Н. Корнев / Экономика сельского хозяйства. 1979. № 11. С. 27 - 30
13. Яковлев В.Б. Анализ эффективности сельскохозяйственного производства: Производственное издание / В.Б. Яковлев, Г.Н. Корнев - М.: Росагропромиздат, 1990 - 270 с.

References

1. G.N.Kornev. Money and production: Modern methods for economic analysis: Monograph / G.N.Kornev, V.B.Yakovlev - M.: Lennex Corp.; Layout preparation: Nobel Press publishers, 2014, 222 p.
2. G.N.Kornev. Updated analysis of the structure of production cost / G.N. Kornev, O.S. Zemskova/ Economic analysis. Theory and practice. -2012.- No.13 (268), pp. 29-39.
3. G.N.Kornev. Updated retrospective analysis of investment projects / G.N.Kornev, O.O.Kalinina / Bulletin of Upper Volga Region AIC. 2014. No. 2, pp. 9-16.
4. G.N.Kornev. Retrospective analysis of capital investments / G.N.Kornev, O.O. Kalinina / Agricultural Bulletin of the Upper Volga Region: academic journal. 2015. No.1, pp. 54-62.
5. G.N.Kornev. System analysis of production cost / G.N. Kornev, V.B. Yakovlev - Germany, Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing, 2013.-132 p.
6. G.N.Kornev. System analysis of agricultural production / Economics of agricultural and agricultural product processing enterprises. 1989. No.8, pp. 49-52.
7. G.N.Kornev. System economic analysis of the AIC / AIC: Economics and Management. 1988. No.10, pp. 92-95.
8. G.N.Kornev. System economic analysis and its application in agricultural production: Monograph - Ivanovo: ISAA. 2005.- 211 p.
9. G.N.Kornev. System economic analysis: Theory and Algorithms: Monograph / G.N.Kornev, V.B.Yakovlev - Germany, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2013. 268 p.
10. G.N.Kornev. Factor analysis of capital investments / G.N. Kornev, O.O. Kalinina. Modern high technologies. Regional Supplement. 2013. No.4.- pp. 58-64.
11. G.N.Kornev. Phenomenon of uncertainty in the study of economic systems: Monograph / G.N.Kornev, V.B.Yakovlev - M.: Lennex Corp.; Layout preparation: Nobel Press publishers, 2013.- 177 p.
12. A.A.Nikitenko. Comprehensive approach to estimation of production activities in swine breeding / A.A.Nikitenko, G.N.Kornev / Agricultural Economics. 1979. No.11, pp. 27-30.
13. V.B.Yakovlev. Analysis of efficiency of agricultural production: Industrial press / V.B.Yakovlev, G.N.Kornev, - M.: Rosagropromizdat, 1990 - 270 p.

Лиман И.А.¹, Казинян В.Д.²

¹Доктор экономических наук, ²Магистрант, Тюменский государственный университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ И ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация

В статье рассмотрены – понятия инвестиционная стратегия и инвестиционная политика в банковском деле, основные факторы, влияющие на выбор инвестиционной политики, а также стратегии, применяемые коммерческими банками при портфельном инвестировании.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиционная стратегия, инвестиционный портфель.

The article considers with - the concept of investment strategies and investment policies in the banking industry, the main factors influencing the choice of investment policy and strategy used by commercial banks under portfolio investment.

Keywords: investment policy, investment strategy, investment portfolio.

Коммерческие банки с целью диверсификации активных операций, расширения источников получения дополнительных доходов и поддержания ликвидности баланса осуществляют инвестиционные операции с ценными бумагами. На самом рынке ценных бумаг специалисты различают следующие виды банковских инвестиций: прямые и портфельные.

Прямое инвестирование – вложение денежных средств в организацию с целью получения дополнительного дохода через определенный период времени путем участия в его уставном капитале [3, с. 195].

Портфельное инвестирование – вложение денежных средств в определенный круг организаций путем покупки ценных бумаг, которые обладают для банка инвестиционной привлекательностью.

Портфельное инвестирование включает следующие этапы:

- 1) определение инвестиционной политики;
- 2) выбор собственной стратегии;
- 3) комплексный анализ рынка;
- 4) формирование портфеля ценных бумаг.

В банковском деле под инвестиционной политикой обычно понимается совокупность мероприятий, направленных на разработку и реализацию стратегии по управлению портфелем инвестиций, достижение баланса прямых и портфельных инвестиций в целях обеспечения стабильной деятельности, увеличения прибыльности операций, а также поддержания допустимого уровня рискованности и ликвидности баланса банка [1, с. 10].

На инвестиционную политику коммерческого банка влияют определенные макроэкономические факторы:

- экономическая и политическая ситуация в стране;
- стабильность банковской системы, а также его структура;
- состояние инвестиционного и финансового рынка;
- законодательные и нормативные основы, определяющие банковскую деятельность и др.

На инвестиционную политику коммерческого банка также влияют определенные микроэкономические факторы:

- объем и структура ресурсной базы, определяющие масштабы и виды инвестиционной деятельности;
- качество инвестиционных вложений, определяемое с учетом доходности, ликвидности и риска;
- затраты на формирование и управление инвестиционным портфелем и др.

При формировании инвестиционной политики предполагается сбор и обработка сотрудником банка определенной аналитической информации. Аналитическая информация обычно представлена такими блоками как:

- макроэкономическое состояние и инвестиционный климат;
- показатели инвестиционной привлекательности регионов и отраслей;
- показатели определенных сегментов инвестиционного рынка;
- данные о динамике отдельных инвестиционных инструментов;
- данные о деятельности отдельных хозяйствующих субъектов;
- законодательные и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность [2, с. 315].

Результаты анализа рассматриваемых показателей являются ключевым ориентиром при осуществлении инвестиционных операций.

Важнейшим элементом инвестиционной политики коммерческого банка является разработка стратегии и тактики управления валютно-финансовым портфелем, включающим наряду с прочими его элементами портфель инвестиций.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности коммерческого банка, определяемых задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Формирование инвестиционной стратегии банка это довольно сложный и творческий процесс для менеджмента банка. Сложность этого процесса заключается в том, что при формировании инвестиционной стратегии идет обширный поиск и оценка альтернативных вариантов инвестиционных решений, которые наиболее полно будут соответствовать целям и задачам развития банка. Также определенная сложность формирования инвестиционной стратегии заключается и в том, что она изменяется, требует периодической корректировки с учетом меняющихся внешних условий и перспектив развития банка.

Инвестиционный портфель – набор ценных бумаг определенного круга организаций, приобретенных коммерческим банком для получения дополнительных доходов и поддержания его ликвидности.

Как выше было упомянуто коммерческие банки, управляя портфелем ценных бумаг, стремятся к достижению равновесия между ликвидностью и прибыльностью, поэтому структура инвестиционного портфеля обычно зависит от вида ценных бумаг, которые имеют обращение на фондовом рынке страны.

Специалисты обычно выделяют следующие стратегии управления инвестиционным портфелем:

1. Стратегия постоянной стоимости. При управлении инвестиционным портфелем его общая стоимость должна поддерживаться на определенном уровне.

2. Стратегия постоянных пропорций. При этой стратегии банк поддерживает в течение определенного периода времени одинаковые соотношения между отдельными составляющими портфеля. Структура портфеля, по которой устанавливаются пропорции, может быть определена по большому числу признаков, например: уровень рискованности ценных бумаг, виды ценных бумаг, отраслевая или региональная (в том числе страновая) принадлежность эмитентов ценных бумаг и т.д.

3. Стратегия плавающих пропорций – наиболее сложная стратегия, заключающаяся в установлении разнообразных (но не постоянных) желаемых пропорций портфеля. Поэтому при выборе такой стратегии инвестор, склонный к риску, исходит из предположения, что рынок инертен и аналогичные изменения пропорций портфеля будут происходить и дальше.

Если рассматривать инвестиционный портфель в зависимости от степени риска, который приемлет коммерческий банк, то можно выделить следующие его типы: консервативный, умеренный и агрессивный.

Агрессивный портфель состоит из высокодоходных акций, но в целях диверсификации и снижения рисков в него включаются и облигации. Агрессивная инвестиционная стратегия лучше всего подходит для долгосрочного инвестирования, так как подобные инвестиции на короткий промежуток времени являются очень рискованными. Российские коммерческие банки не применяют данную стратегию по ряду объективных причин.

Умеренный портфель является наименее рискованным. Он состоит в основном из ценных бумаг хорошо известных компаний, характеризующихся, хотя и невысокими, но устойчивыми темпами роста курсовой стоимости. Состав портфеля остается стабильным в течение длительного периода времени и нацелен на сохранение капитала. Обычно доля акций в портфеле чуть

превышает долю облигаций. Иногда небольшая доля средств может вкладываться в банковские депозиты. Умеренная стратегия инвестирования оптимально подходит для краткосрочного и среднесрочного инвестирования. Данную инвестиционную стратегию могут себе позволить применять только самые крупные коммерческие банки России, имеющие специальные инвестиционные службы, ответственные за планирование и осуществление инвестиций (Рис. 1).

В консервативном портфеле распределение ценных бумаг обычно происходит следующим образом: большая часть – облигации (снижают риск), меньшая часть – акции надежных и крупных российских предприятий (обеспечивают доходность) и банковские вклады. Консервативная стратегия инвестирования оптимальна для краткосрочного инвестирования и является неплохой альтернативой банковским вкладам. Данной стратегией инвестирования придерживаются в основном средние и мелкие коммерческие банки, которые не могут себе позволить содержание специальных инвестиционных служб. В данных банках служащие, которые ответственны за инвестиционную деятельность, как правило, руководствуются официально утвержденными руководством банка установками в отношении инвестиционной политики.

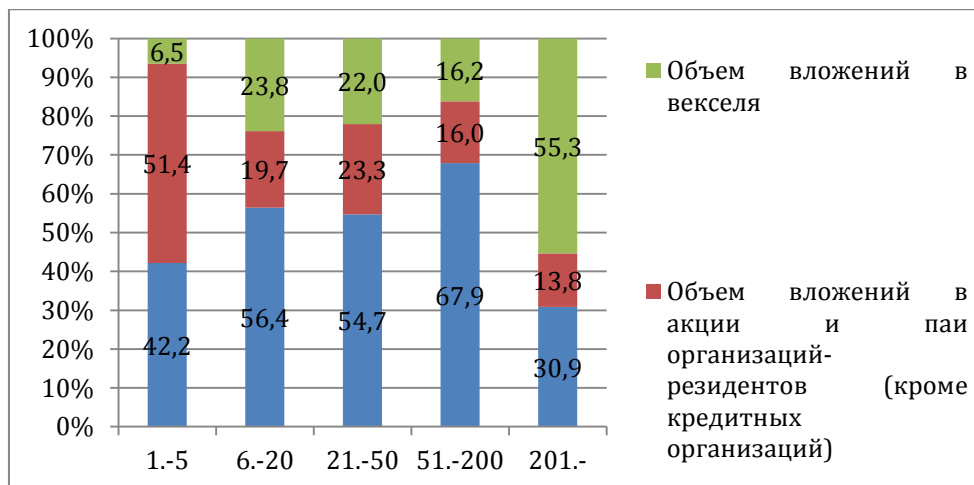


Рис. 1 – Структура портфеля ценных бумаг, приобретенных группами кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию) по состоянию на 01.01.2014 г. [4]

Как демонстрирует рисунок 1, пятерка крупнейших кредитных организаций России по состоянию на 01.01.2014 г. придерживалась умеренной инвестиционной стратегии, так наибольший удельный вес их вложений пришли на акции и паи организаций-резидентов (кроме кредитных организаций) – 51,4%, затем вложения в долговые обязательства РФ и Банка России – 42,2% и наименьший удельный вес составили вложения в векселя – 6,5%. Остальные группы средних и мелких кредитных организаций придерживались консервативной инвестиционной стратегии, так наибольший удельный вес их вложений составили долговые обязательства РФ и Банка России от 30,9% до 67,9%, а доля вложений в акции и паи организаций-резидентов (кроме кредитных организаций) составили от 13,8% до 23,3%.

Таким образом, инвестиционная политика коммерческих банков связана с формированием системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности и выбором наиболее эффективных способов их достижения. Процесс разработки инвестиционной политики предполагает формулирование стратегических целей, разработку основных направлений инвестиционной политики, определение источников финансирования инвестиций, детализацию инвестиционной стратегии, анализ, оценку и мониторинг разработанной инвестиционной политики, корректировку инвестиционной политики.

Литература

1. Ардисламов В.К., Ардисламова О.В., Ландарь М.В. Операции банков на фондовом рынке. Учебное пособие Уфа - 2007. – 120 с.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции. М.: Экономист, 2005. – 478 с.
3. Маренков Н.Л. Ценные бумаги. М.: Московский экономико-финансовый институт. Ростов-на-дону: Изд-во «Феникс», 2005 - 602 с.
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010114.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo (дата обращения 02.06.2015).

References

- Ardislamov V.K., Ardislamov O.V., Landar' M.V. Operacii bankov na fondovom rinke. Uchebnoe posobie Ufa – 2007. – 120 s.
 Igonina L.L. Investicii. M.: Jekonomist, 2005. – 478 s.
 Marenkov N.L. Cennije bumagi. M.: Moskovskij ekonomiko-finansovij institute. Rostov-na-donu: Izd-vo «Feniks», 2005 - 602 s.
 Oficial'nyj sayt Banka Rossii [Jelektronij resurs] URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010114.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo (data obrasheniya 02.06.2015).

Лиференко Ю.В.

Кандидат экономических наук, Тверской филиал Московского Государственного университета экономики, статистики и информатики

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОПЫТА КИТАЯ

Аннотация

Сложное экономическое и социальное положение, в котором оказалась Россия после кризиса 2008 г. обусловлено тем, что начатые в 1990-гг., не были завершены, не доведены до полного построения рыночной экономики. Современное состояние России требует скорейшего решения вопроса о построении новой экономической системы. За опытом необходимых преобразований предлагается обратиться к примеру КНР, так как именно она показывает выдающиеся результаты развития страны. Суть новых преобразований – усиление роли рынка в регулировании экономики и соответствующего сокращения экономических функций государства, а также необходимость усиленной борьбы с монополиями.

Ключевые слова: экономическая система, государство, рыночная экономика, рыночная реформа.

Abstract

Difficult economic and social situation in Russia after the crisis in 2008 due to the fact that started in the 1990's, that were never completed, never brought to the full establishment of the market economy. Current state of Russia requires a speedy solution of the question of building a new economic system. Experience required transformation is invited to refer to the example of China, as it shows remarkable results in the development of the country. The essence of the new reforms – strengthening the role of the market in regulating the economy and a corresponding reduction of the economic functions of the state, as well as the need for a more intensive fight against monopolies.

Keywords: economic system, the state, market economy, market reform.

Современная экономика России, начиная с экономического кризиса в 2008 г., по мнению многих, находится в тяжелом состоянии, состоянии стагнации, которую государство не может преодолеть, несмотря на целый ряд разнообразных начинаний, изменений. Причина низкой эффективности мер по улучшению экономических и социальных показателей, по нашему мнению, состоит в том, что рыночные реформы, начатые в конце 20 века, еще далеко не закончились. Постреформенный отрезок времени оказался не только и не столько периодом стабилизации экономики, сколько периодом застоя. В 1990-х годах было сделано много коренных преобразований экономической системы для перехода от командной системы к рыночной. Очевидно, объективно требовалось остановиться на некоторое время, от шоков реформы к началу 2000-х годов, обдумать сложившуюся ситуацию и затем продолжать не завершившиеся реформы. Затяжка времени с продолжением реформ как раз оказала и оказывает свое негативное влияние на положение страны. Сложившаяся в России экономическая система является неудовлетворительной, о чем свидетельствует застой в экономике, ее нечувствительность к техническому прогрессу и т.д. При отсутствии удовлетворительной теории о наиболее эффективной системе надо искать варианты, которые бы в наибольшей степени подходили для продолжения рыночных реформ в России. Передовой экономикой с точки зрения эффективности, которая вот уже примерно 30 лет демонстрирует всему миру экономическое чудо, это китайская экономика. История Китая и опыт рыночных преобразований в КНР полезно было бы использовать в России.

Прежде всего, хотелось бы заметить некоторые аналогии в истории Китая и современного положения России. Древний и средневековый Китай обычно занимал передовые технические и экономические позиции в мире. Но в 19 веке, т.е. около 100 лет назад, Китайская экономика претерпела деградацию. Популярное объяснение этому «культурных детерминистов» и «институциональных детерминистов» состоит в том, что в то время в китайском обществе господствовало конфуцианство. В тот же исторический период в Западной Европе борьба с пережитками феодализма сопровождалось первоначальным накоплением капитала, развитием рыночных отношений, которые стимулировали граждан к активным занятиям хозяйственной деятельностью. А в Китае тогда же сохранялась хозяйственная пассивность и рыночная неопределенность. Преобладающими занятиями были философия, молитвы, захваты чужих территорий. «Таким образом, Западу удалось защитить хрупкий рыночный механизм от рентоориентированного поведения бюрократического аппарата, а на Востоке слабая защита прав собственности не способствовала развитию предпринимательства и тем самым подрывала основы долгосрочного экономического роста» [2, с. 144].

Эта цитата, во-первых, с поразительной точностью воспроизводит ситуацию, которая существует сегодня в России при сравнении ее с «Востоком» 19 в. Во-вторых, одновременно она дает и рецепт избавления: ликвидация рентоориентированного поведения и бюрократического аппарата. В-третьих, показывает, какие сегодня необходимы условия для нормально функционирующей экономики, это защита хрупкого рыночного механизма от таких нападений как необоснованное в рыночной экономике государственное регулирование. Таким образом, события (которые происходили в Китае в 19 веке: хозяйственная деградация, превращение Востока из мирового центра в периферию и привели его экономику к краху), сегодня в полной мере наблюдаются в России, «находящейся в состоянии перманентного кризиса» [1, с. 132]. Правда, до краха в России пока еще не дошло, но стоит ли ожидать этого и продолжать упорно сопротивляться требованиям объективной необходимости, или лучше уже теперь начать продолжение и заканчивать реформы, начатые в 1990-е годы? Правительство, видимо, ощущает ошибочность курса на «завинчивание гаек» и вместо этого старается облегчить бремя государственного вмешательства в деле частного бизнеса, например, установление налоговых каникул для малого и среднего бизнеса, установление стабильных налогов на чety года вперед и др. Но эти шаги слишком мелкие, чтобы сдвинуть гибнущую экономику с места. Нужны радикальные меры, нужна реформа (вернее ее продолжение).

Любопытным является то, что и проблемы деградации Китая 100-150 лет назад, и экономическое чудо, которое он показывает последние 30 лет «детерминисты» объясняют одним и тем же феноменом, господством в прежнем и новом Китае конфуцианства – дисциплиной, четкой субординацией, порядком [4, с.88].

В.Попов видит в этом противоречие. Нам представляется, здесь нет никакого противоречия. И вот почему: центральным звеном, фундаментом конфуцианства является порядок. Понятию «порядок» противостоит понятие «хаос». Если в обществе и общественном производстве есть порядок, то (при прочих равных условиях) экономика развивается, растет максимально возможными для данного уровня развития общества темпами. Если в нем начинается хаос, то движение экономики имеет тенденцию к деградации, к «обратному развитию».

Но порядок может устанавливаться и поддерживаться разными способами, в совершенно различных общественных условиях. Так Конфуций понимал порядок, как вечный и неизменный порядок, установленный еще легендарными правителями глубокой древности. Здесь мы видим метафизический подход к истории всех времен, защищавший стабильность общественно политического строя. Порядок и стабильность на протяжении веков и даже тысячелетий обеспечивались при помощи централизации власти не только политической, но и экономической. В отличие от феодальной раздробленности, характерной для стран Европы и индивидуального крестьянского хозяйства, в Китае существовала государственная собственность на землю, хозяйство велось общинным способом и, соответственно, государство активно участвовало в экономической жизни общества, поддерживая порядок. В то же время в Поднебесной, как указывает блестящий китайский экономист Дж. Й. Лин, уже в III веке до н. э. существовала рыночная экономика [2, с. 144]. Лин, конечно, преувеличивает значение рынка в экономике (не могло быть тогда рыночной экономики, важнейшим фактором которой должно быть глубокое и широкое разделение труда при крупном машинном производстве), но действительно рыночные элементы в экономике были многократно выше развиты в Китае, чем в Европе. Здесь отличие лишь количественное, по существу везде было натуральное хозяйство с большим или меньшим значением элементов рынка.

С точки зрения возможностей развития производительных сил у Китая (вплоть до 17 века, когда начала складываться феодальная раздробленность) было значительно более выгодные условия, чем в Европе. Китайским преимуществом была более высокая степень общности (обобщенности) людей. Когда люди сообща делают одно дело, решают одни и те же проблемы, они легче находят быстрые и правильные решения, нежели в условиях изоляции друг от друга. Феодальная раздробленность, индивидуальная крестьянская обособленность в хозяйстве и феодальные распри в Европе, естественно, не способствовали прогрессивному развитию. Более развитые рыночные отношения также давали значительное преимущество в развитии Китаю по

сравнению с Европой. Еще раз подчеркнем, что основной силой, организующей порядок и процветание, обеспечивалось преимущественно государством.

К середине 19 века, когда на Западе классический капитализм с его свободной конкуренцией достиг наивысшего уровня развития, в Китай только начали проникать капиталистические производственные отношения, которые были многократно прогрессивнее, чем сложившиеся ранее в Китае. В Китае стала расширяться область капиталистических отношений, натуральное хозяйство заменялось рыночной экономикой. Государство становится тормозом возникновения и развития рыночной экономики, потому что вместо порядка, ранее поддерживаемого государством, возникает хаос. За установление порядка в экономике начинают бороться две силы: государство и рынок, которые не могут победить друг друга. С одной стороны, ликвидировать государство невозможно. С другой стороны, рыночная экономика тоже возникла, как объективная необходимость на определенном этапе развития общества, значит, и искусственно государства ликвидировать ее тоже нельзя. Появляется два условно равносильных регулятора: государство и рынок. У них два принципиально различных принципа регулирования. Госрегулирование - основано на субъективных, сознательных ощущениях реальной действительности и субъективных командах. Рыночное регулирование, экономический порядок зиждется на рыночной стихии и объективных экономических законах. При наложении их друг на друга вместо порядка получается хаос. А это не соответствует идеологии конфуцианства, в котором главным условием нормального существования общества является порядок.

К середине 19 века, когда на Западе классический капитализм с его свободной конкуренцией достиг наивысшего уровня развития, в Китай стали проникать капиталистические производственные отношения, которые были многократно прогрессивнее, чем сложившиеся ранее в Китае. В Китае начали складываться капиталистические отношения, рыночная экономика. Государство становится тормозом возникновения и развития рыночной экономики, потому что вместо порядка, ранее поддерживаемого государством, возникает хаос. За установление порядка в экономике начинают бороться две силы, которые не могут победить друг друга. С одной стороны, ликвидировать государство невозможно. С другой стороны, рыночная экономика тоже возникла, как объективная необходимость на определенном этапе развития общества, значит, и ликвидировать ее тоже нельзя. Появляется два условно равносильных регулятора: государство и рынок. У них два принципиально различных принципа регулирования. Госрегулирование основано на субъективных, сознательных ощущениях реальной действительности и субъективных командах. Рыночное регулирование, экономический порядок зиждется на рыночной стихии и объективных экономических законах. При наложении их друг на друга вместо порядка получается хаос. А это не соответствует идеологии конфуцианства, в котором главным условием нормального существования общества является порядок.

Общество оказалось перед выбором одного варианта из трех. Первый вариант: терпеть хаос, пытаясь сочетать в равной степени государственное и рыночное регулирование (это касается только экономики). Второй – отдать предпочтение государственному регулированию, подавляя потенциальные возможности стихийного рыночного регулирования. Третий – оставить государству традиционные административно-политические и социальные функции и освободить рынок от слишком активного вмешательства в регулирование экономики и предоставить объективным экономическим законам свободу действий.

Следует заметить, что если первый и третий варианты реально существовали и существуют до сих пор в ряде стран, то второй вариант – гипотетический. Государство в докапиталистическую эру в Китае могло участвовать в экономике с целью ее регулирования, управления потому, что, во-первых, земля была в основном государственной собственности, во-вторых, хозяйство было не индивидуальным, а преимущественно общинным, т.е. количество управляемых субъектов было достаточно ограничено. В рыночной экономике происходит атомизация экономических субъектов (производителей, торговцев, банкиров), распадение их на мелких и средних индивидуальных предпринимателей. В последующем образовывались и крупные хозяйства, но все равно количество их измеряется миллионами, а в Китае десятками и сотнями миллионов. Естественно, государство не в состоянии управлять и экономикой и политикой и другими сферами одновременно. Кроме того, предприниматели могут нормально функционировать только в условиях экономической свободы, в условиях рыночной конкуренции, иначе они не предприниматели, а нечто иное. Поэтому реально для выбора остается две модели сочетания государства и рынка: первый и третий.

Целое столетие в Китае шел поиск наиболее рационального пути. Это был труднейший, порой жестокий набор проб и ошибок. Наконец к последней трети 20 века был сделан выбор в пользу третьего варианта. С 1978 года КНР приступила к рыночным реформам. Постепенно на отдельных территориях и в отдельных секторах экономики начала вводиться частная собственность на средства производства. Вместе с этим государство отказывалось от тех рычагов, которыми оно управляло экономикой в период старой модели социализма. В частном секторе начала появляться свобода предпринимательства, практически неконтролируемая правительством, т.е. рыночная экономика. В экономике начал складываться порядок, обусловленный объективными экономическими законами. Благодаря этому начался быстрый экономический рост. Быстрое развитие было обусловлено еще и тем, что в экономике Китая не было монополий. Появилась свободная конкуренция, свободный перелив капиталов, эквивалентный обмен (распределение добавленной стоимости или прибавочного продукта в соответствии с реальными затратами ресурсов), т.е. рыночная, так сказать, справедливость. Именно свобода от излишнего покровительства государства и от разрушительной роли монополий обусловили три десятилетия экономического чуда. Характерным различием между политикой российского и китайского государств то, что китайцы не останавливаются, не смотря великие успехи, а продолжают экономические реформы.

Современная китайская экономика с 1978 года изначально строилась как либеральная, рыночная экономика. В настоящее время продолжается и расширяется процесс ее либерализации. Так, в документах Пленума ЦК КПК 18 созыва (ноябрь 2013 г.) «акцентируется необходимость *принципиального усиления роли рынка* (выделено мною – Ю.Л.) в распределении хозяйственных ресурсов и указывается, что органы госуправления не должны подменять его функции своими действиями, обязаны эффективно работать в рыночной среде» [3, с. 58].

Наглядный опыт КНР не дает оснований сомневаться в правильности его курса на продолжение рыночных реформ, усиления роли рынка при одновременном сокращении роли государства в экономике. Однако очевидный прогрессивный и привлекательный опыт Китая – не является не только основанием для применения его в России, но и вообще отрицается необходимость реформ. Так премьер министр Д.А.Медведев с трибуны государственной думы заявил: «Политика правительства это всегда продуманная и выстроенная система действий. Эта система действий одобрена президентом. Я не считаю правильным менять ее принципиальным образом. Было бы неверным метаться из стороны в сторону и пытаться придумывать некие новые принципы развития нашей экономики»[5]. Можно по-разному интерпретировать это высказывание, но известная тенденция не признавать свои ошибки и реальная практика, дающая чаще всего неудовлетворительные результаты, ориентация не на Восток, а на Запад, нежелание коренным образом пересматривать экономическую политику у нашего Правительства, заметны, как говорится невооруженным взглядом.

Сегодня уже очевидно, что необходимо скорее начинать новые преобразования недостроенной в России современной экономической системы. Запад сделал в 1990-е годы, так сказать, свою часть реформ в нашей стране по переходу от социализма к капитализму. В результате пока получилось достаточно уродливое образование, которое не может устроить нас. Для окончания реформ полезно было бы обратиться теперь наш взор на Восток, к наиболее прогрессивному опыту Китая и других молодых стран капитализма, таких как «азиатские тигры», ибо там мы и можем найти необходимые нам идеи и методы построения в России современной эффективной экономической системы.

Литература

1. Клейнер Г. Ритмы эволюционной экономики // Вопросы экономики. №4, - 2014, - С. 123-136.
2. Мальцев А. Прошлое и будущее китайской экономики // Вопросы экономики - №5. -2014. С. 143-153.
3. Новоселова Л. Новый этап экономической реформы в КНР: финансовые аспекты // Российский экономический журнал - 2014. - №2. С. 58-69.
4. Попов В. Дракон и юань. Китай: экономический рост вопреки или благодаря религии? // Политический журнал. – 2014. - №27. - С. 86-89
5. Интернет-портал «Российской газеты» www.rg.ru/2014/04122/vlast-

References

1. Klejner G. Ritmy jevoljucionnoj jekonomiki // Voprosy jekonomiki. №4, - 2014, - S. 123-136.
2. Mal'cev A. Proshloe i budushhee kitajskoj jekonomiki // Voprosy jekonomiki - №5. -2014. S. 143-153.
3. Novoselova L. Novyj jetap jekonomicheskoy reformy v KNR: finansovyje aspekty // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal - 2014. - №2. S. 58-69.
4. Popov V. Drakon i juan'. Kitaj: jekonomicheskij rost vopreki ili blagodarja religii? // Politicheskij zhurnal. – 2014. - №27. - S. 86-89
5. Internet-portal «Rossijskoj gazety» www.rg.ru/2014/04122/vlast-

Маковейчук К.А.

Доцент, кандидат экономических наук

Гуманитарно-педагогическая академия (филиал) ФГАОУ ВО "Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского" в г. Ялте

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КУРСОВ В ФОРМАТЕ МООК В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрено применение формата МООК в основных образовательных программах российских ВУЗов. Проанализирован международный опыт разработки курсов и обучения на платформах МООК. Сделаны обобщения по перспективам трех моделей использования МООК в университетах. Также сделан прогноз относительно использования МООК для сетевого взаимодействия университетов.

Ключевые слова: массовый открытый он-лайн курс, платформа, основная образовательная программа, сетевое взаимодействие, модель.

Makoveichuk K.A.

Associate professor, PhD in Economics, Humanitarian-Pedagogical Academy (Branch) FSAEI HE "Crimean Federal University named after V. I. Vernadsky", Yalta

PROSPECTS OF USING MOOCS IN BASIC EDUCATIONAL PROGRAMS OF HIGHER EDUCATION IN RUSSIA

Abstract

Implementation of MOOCs in basic educational programs of Russian universities presented in the article. International experience in the development of courses and learning on MOOC platforms was analyzed. Generalizations on prospects of using the three models of MOOC in universities was done. Projection was made regarding the use of MOOCs for networking universities.

Keywords: massive open on-line course, platform, the basic education program, network interaction, model.

Постановка проблемы

В настоящее время новое звучание приобретает идея создания курсов в электронном формате для дистанционного обучения. В частности, относительно недавно появившийся формат массовых открытых он-лайн курсов (МООК), который уже приобрел популярность во всем мире, должен и может занять свое место в российском образовании при условии его адаптации к потребностям русскоязычного пользователя и требованиям, предъявляемым к основным образовательным программам.

Целью статьи является анализ формата обучения МООК и моделей его применения в основных образовательных программах в ВУЗах РФ.

Изложение основного материала исследования. Массовые открытые он-лайн курсы МООК (англ. MOOC - Massive open online course) - это широкодоступные дистанционные курсы, предлагаемые университетами на специальных платформах. Курсы бесплатны или условно бесплатны.

Примерами самых известных платформ МООК могут служить Coursera, EdX, Udacity. С 2012 года они доминируют среди провайдеров он-лайн курсов. Проекты Udacity и Coursera были основаны с целью демократизации образования на базе курсов Стенфорда, проект EdX на базе курсов Массачусетского технологического института (МИТ) и Гарварда [1].

Следует отличать МООК от известных, но уже устаревших и при этом не признанных форм дистанционного обучения, а именно, обучения с помощью размещения в Интернет учебников, видеозаписей лекций и даже организации тестирования. Такие ресурсы начали появляться еще в конце 1990-х годов.

МООК реализует традиционный "поведенческий" (бихевиористический) подход в педагогике, или метод программированного обучения, основой которого выступает самостоятельное приобретение знаний и навыков учащимися за счет пошагового усвоения материала. Метод опирается, главным образом, на передачу информации, выполнение заданий, которые проверяет компьютер, и оценивание. Но лишь МООК предоставили в дополнение к традиционным материалам возможность интерактивного общения студентов и преподавателей, поддержку сообществом ассистентов преподавателей (англ. TAs - Teaching Assistants), а также прием экзаменов в режиме он-лайн.

МООК платформы были открыты университетами и в других странах мира: Франции, Британии, Германии, Италии, Японии и др. Рассчитаны МООК на студентов различных уровней подготовки, как новичков, так и опытных специалистов. Некоторые статистические данные относительно платформы Coursera. Количество пользователей - порядка 11 миллионов человек. Базовое образование студентов : магистры - 34 %, бакалавры - 30 %, кандидаты наук - 10 %. В основном, это трудоустроенные студенты: 73 % работают полный рабочий день, 14 % - частичная занятость. Средний возраст студентов - 35 лет.

Автор данной статьи, доцент Маковейчук К. А., имеет опыт успешного прохождения на протяжении 2013-2014 гг. 6-ти различных МООК на платформе OpenHPI, Германия. Курсы OpenHPI продолжаются 6 недель, включают текущий еженедельный контроль и финальный экзамен, сертификат предоставляется при накоплении достаточной суммы баллов. Охватывают дисциплины в сфере информационных и коммуникационных технологий.

При очевидных преимуществах необходимо отметить и недостатки МООК. Во-первых, есть противоречие между идеалом свободного обмена знаниями и необходимостью зарабатывать деньги университетам. Нет еще четкой стратегии монетизации разработок. Аппаратные и программные платформы для создания и работы МООК не бесплатны для ВУЗов. Существует угроза рабочим местам из-за вытеснения традиционных курсов.

Решение этих проблем взаимосвязано с решением другой серьезной проблемы МООК. Большинство из МООК не

предоставляют кредитов в конце учебы, хотя по содержанию они такие же сложные, как и соответствующие оф-лайн курсы. За рубежом студенты предоставляют свои квалификационные работы MOOK для признания кредитов в своих университетах. В русле общей тенденции к разделению высшего образования на отдельные блоки, ВУЗы готовы предлагать кредиты после прохождения MOOK.

Разумеется, сегодня основной интерес представляет развитие MOOK в России. Актуальность этого вопроса подтверждают мероприятия, организуемые и курируемые Министерством образования и науки Российской Федерации.

В апреле 2015 года восемь ведущих российских ВУЗов в составе МГУ, ВШЭ, СПбГУ, ИТМО, МИСиС, МФТИ, СПбПУ и УрФУ образовали некоммерческую организацию - ассоциацию «Российская национальная платформа открытого образования» для совместного развития он-лайн-обучения. Задача ассоциации - создать ресурс, на котором будут размещаться русскоязычные курсы, которые дадут базовые знания по учебным дисциплинам основных образовательных программ (бакалавриата и магистратуры) [2].

Предпосылками создания платформы стали: высокая востребованность MOOK у российской аудитории при все еще низкой активности российских вузов в области создания качественного контента и он-лайн курсов; наличие законодательных условий для совместного создания и использования ресурсов университетами (сетевая форма реализации образовательных программ и исключительное применение электронного обучения); высокий потенциал он-лайн курсов в обеспечении качества и повышении доступности образования, в том числе для лиц с ограниченными возможностями здоровья; возможность продвижения и позиционирования ВУЗа через взаимодействие с MOOK-площадками [3]. Также внедрение MOOK дает возможность трансформировать формы вечернего и заочного обучения.

В течении ближайших двух лет на платформе будут размещаться как новые, специально разработанные для нее дистанционные курсы в формате MOOK, так и те, которые уже были опробованы на других образовательных ресурсах. В год каждый из 8 вузов должен представить не менее 10 учебных курсов. Позднее к Ассоциации сможет присоединиться любой ВУЗ.

МОН РФ предложило возможные модели использования курсов MOOK в российском образовании. Сформулируем на их основе принципы внедрения MOOK в ООП, по которым ведется обучение.

Первая модель: использование в качестве дополнительного контента курсов в формате MOOK, доступных на образовательных платформах. Изучение курсов носит рекомендательный характер, может быть предложено для самостоятельного изучения, без требований к контролю результатов.

Вторая модель: использование открытых он-лайн-курсов наряду с основными учебными программами ("смешанное образование"). Дополнение образовательных программ в части основных учебных дисциплин (модулей) курсами, доступными по проекту МОН РФ «Российская национальная платформа открытого образования», и собственными он-лайн-курсами при их наличии. Эта модель уже предполагает коррекцию образовательных программ: включение в рабочие программы дисциплин (модулей) MOOK как задач для обязательного теоретического и практического изучения, а также учет итогов их прохождения в результатах промежуточной аттестации по дисциплинам.

Третья модель предполагает создание нормативной базы университета для перезачета результатов обучения, полученных при освоении он-лайн-курсов вне образовательных программ (выбранных студентами самостоятельно).

Выводы. MOOK курсы - это путь для совершенствования обучения по основным образовательным программам. Конкуренция университетов приведет к большему разнообразию и экспериментам, появлению рейтингов качества. Будет развиваться сетевое взаимодействие между университетами на основе обмена курсами, включенными в «Российскую национальную платформу открытого образования», и курсами собственных MOOK платформ. ВУЗы смогут использовать курсы, например, заключив договор о сетевом взаимодействии с университетом-разработчиком, что позволит им при прохождении лицензирования и аккредитации использовать курсы как часть ресурсного обеспечения собственных образовательных программ.

Литература

1. Pappano, Laura. The Year of the MOOC [Electronic resource] // The New York Times. - Nov. 2, 2012. - Mode of access: <URL: nytimes.com/2012/11/04/education/edlife/massive-open-online-courses-are-multiplying-at-a-rapid-pace.html>.
2. Ведущие российские университеты создали некоммерческую организацию для совместного развития онлайн-обучения [Электронный ресурс] // Режим доступа: <URL: Минобрнауки.рф/новости/5369>.
3. Соболев, А. Б. О развитии открытого онлайн образования [Электронный ресурс] // Материалы XII Международной научно-методической конференции "Новые образовательные технологии в вузе", УрФУ, 27-30 апреля 2015г. - А. Б. Соболев, директор департамента государственной политики в сфере ВО. - Режим доступа: <URL: openedu.urfu.ru/notv/static/materials/ПД1_Соболев.pptx>.

References

1. Pappano, Laura. The Year of the MOOC [Electronic resource] // The New York Times. - Nov. 2, 2012. - Mode of access: <URL: nytimes.com/2012/11/04/education/edlife/massive-open-online-courses-are-multiplying-at-a-rapid-pace.html>.
2. Leading universities of Russia non-profit organization have created for sharing development of online education [Electronic resource] // Mode of access: <URL: Минобрнауки.рф/новости/5369>.
3. Sobolev, A. B. On the development of open online education [electronic resource] // Materials of the XII International Scientific Conference "New educational technologies in high school", Ural Federal University, April 27-30, 2015. - A. B. Sobolev, director of the state policy in the sphere of HE. - Mode of access: <URL: openedu.urfu.ru/notv/static/materials/ПД1_Соболев.pptx>.

Маламанова П.С.

Аспирант кафедры Экономики

ФГБОУ ВПО СПбГУ ГА

ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ – ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена проблемам признания и отнесения объектов интеллектуальной собственности к нематериальным активам. Рассматриваются сущность нематериальных активов и их классификация по различным признакам. Описывается суть и предмет объектов интеллектуальной собственности. Так же, анализируется трактовка понятия нематериальных активов специалистами, работающих в разных экономических областях.

Ключевые слова: нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности, промышленный образец, имущественные права.

The article deals with the problems of recognition and classification of intellectual property rights to intangible assets. The essence of intangible assets and their classification according to various criteria. It describes the nature and the subject of intellectual property. Just analyze the interpretation of the concept of intangible assets of specialists working in different economic areas.

Keywords: intangible assets, intellectual property, industrial design, property rights.

В международном стандарте оценки имущества установлено, что нематериальные активы раскрываются через свои экономические характеристики, не имеют материальную сущность и предоставляют владельцам права и преимущества, зарабатывая для них прибыль. Экономическая система России на практике, относит к нематериальным активам исключительные права на продукты интеллектуальной деятельности (изобретения, промышленные образцы, полезные модели, селекционные достижения, права авторов или владельцев "ноу-хау", программное обеспечение, базы данных, информация промышленного коммерческого или научного опыта, физических и юридических лиц на использование товарных знаков, знаков обслуживания) [2].

Проблема отнесения и классификации объектов к нематериальным активам является сложной и разногласной, потому что они являются смешанными по составу, характеру использования, степени влияния на финансовое положение компании и результаты ее деятельности. Отечественная практика показывает, что в зависимости от цели и простоты анализа, нематериальные активы группируются на основе нескольких критериев: степени участия в процессе производства и степени отчуждения правовой защиты инвестиций и отдельных работников, т.д.[1].

Следует отметить, что нематериальные активы включают в себя не все нематериальные производственные активы. Так, например, они не признаются нематериальными активами и интеллектуальные качества сотрудников компании, их профессиональные навыки; научно - исследовательские, технологические и опытно – конструкторские работы, если они не закончены и не оформлены в установленном законодательством порядке, или не привести к положительным результатам. Программы для ЭВМ и базы данных, предоставляемые на физических носителях, также не включены в состав нематериальных активов компании [2].

На наш взгляд, важным является то, чтобы общее понятие «нематериальные активы» различных специалисты, работающие на рынке нематериальных объектов вкладывают свое содержание, которое отражает особенности их профессиональной деятельности. Например, менеджеры считают, что нематериальные активы - это интеллектуальный капитал, юристы - интеллектуальная собственность, бухгалтеры - нематериальные активы, объекты, которые должны быть учтены в балансе. Для целей определения стоимости нематериальных активов, когда необходимо привлечь к процедуре специалистов различных профессий было бы правильно взять за основу бухгалтерское понимание учета нематериальных активов с добавлением некоторых других особенностей профессиональных групп, участвующих в процессе оценки [1]. В отечественной практике профессиональной оценочной деятельности происходит так - объектами оценки становятся, нематериальные активы в состав которых входит интеллектуальная собственность, имущественные права, отложенные или отсроченные расходы.

Российские специалисты объекты интеллектуальной собственности делят на две группы:

- объекты, охраняемые авторским правом и смежными правами (патенты, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, право на устранение недобросовестной конкуренции);
- объекты, охраняемых в соответствии с патентным законодательством - это преимущественно промышленная интеллектуальная собственность [3].

Все вышеизложенное подводит к выводу, что объекты промышленной интеллектуальной собственности является специфическим продуктом, который очень отличается от товаров, воплощенных в материальной форме. Характерным качеством объектов интеллектуальной работы являются их нематериальность, полезность, универсальность, уникальность, оригинальность, износ, необходимость компетентного управления, низкий уровень ликвидности.

Так как объекты интеллектуальной собственности как производственный ресурс используется в хозяйственном обороте, они требуют своего правового регулирования, выступают в качестве имущества, участвуют в экономических процессах, являются прибыльными, оказывают влияние на все факторы производства, то, конечно, возникает вопрос о товарной форме продуктов интеллектуального труда в качестве полноправных участников рыночных отношений [3].

Некоторые из объектов интеллектуальной собственности (лицензии, патенты) могут быть применены стандартные подходы и методы для оценки затрат на них, но также и для других предметов (гудвиллы, имущественные права, деловой репутации и т.д.), этот инструмент сложно применить [2]. Тем не менее, все объекты интеллектуальной собственности на современном этапе развития экономических отношений требуют свою стоимостную оценку. В зависимости от решаемых владельцем задач оценщикам объектов собственности необходимо указать, какой тип стоимости необходим в этой ситуации и определить ее значение. При оценке экономическое содержание ценности содержания, выражает рыночный взгляд на преимущества, которыми обладает владелец объекта или покупатель [2]. Для обладания стоимостью объекту интеллектуальной собственности необходимо быть полезным для заинтересованных сторон, охраноспособен, отчуждаем, на него должен быть спрос и ограниченное предложение на рынке.

Литература

1. Брукинг А. Интеллектуальная собственность / Пер. с англ. Под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
2. Роберт Рейли, Роберт Швайс. Оценка нематериальных активов. Пер. с англ. под ред. Д.э.н., проф. В.М. Рутгайзера. М.: ИД «КВИНТО-КОНСАЛТИНГ», 2005. – 792 с.
3. Старинский В.Н. Оценка объектов интеллектуальной собственности: учебник / Старинский В.Н., Бездудная А.Г. - С.-Петербург. гос. инженер. -экон. ун-т. - Санкт-Петербург: СПбГИЭУ, 2010-244с.

References

1. Brooking A. Intellectual Property / Per. from English. Ed. LN Kovalik. - SPb.: Peter, 2001. - 288 p.
2. Robert Reilly, Robert Shvays. Valuation of intangible assets. Trans. ang.pod with Ed. Prof. VM Rutgaizer. M.: Publishing House "Quinta CONSULTING", 2005. -792 p.
3. Starinskiy V.N.Otsenka intellectual property: the textbook / Starinskiy VN Bezdudniy A.G.-, St. Petersburg. state. engineer. - economy. Univ. - St. Petersburg: SpbGIEU, 2010-244s.

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА В СИСТЕМЕ ОБРАЩЕНИЯ ВТОРИЧНЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация

Показан современный уровень научного осмысления проблемы вторичных ресурсов на международном уровне и в Российской Федерации. Выделены четыре базовых термина, их синонимы, англоязычные (международные) аналоги. Уточнены термины, прочно вошедшие в научную публицистику, но не имеющие нормативной трактовки: «промышленность вторичной переработки» и «система вторичного обращения».

Ключевые слова: зеленая экономика, вторичные ресурсы, перерабатывающая промышленность, промышленность вторичной переработки, система вторичного обращения.

Mirzayanov F.F.

Postgraduate student,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education "Kalashnikov Izhevsk State Technical University",

FORMALIZATION OF TERMS FRAMEWORK IN SYSTEM OF THE ADDRESS OF SECONDARY RESOURCES

Abstract

Modern level of scientific judgment of a problem of secondary resources at the international level and in the Russian Federation is shown. Four basic terms, their synonyms, English-speaking (international) analogs are allocated. The terms which strongly entered scientific journalism, but not having standard treatment are specified: "industry of secondary processing" and "system of the secondary address".

Keywords: green economy, secondary resources, processing industry, industry of secondary processing, system of the secondary address.

Эволюция мировой хозяйственной системы в направлении ресурсосберегающих, экологически чистых производственных технологий в начале 21 века оформилась в концепцию «зеленой экономики» с основными направлениями: энергосбережение [1,2,3], возобновляемые источники энергии [4,5], энергосберегающие технологии [6], зеленое строительство [7,8,9,10], воспроизводство природно-ресурсного потенциала [11,12], экологическая безопасность [13], экологический маркетинг [14] и др. Один из ее генеральных векторов – переход на потребление промышленностью возобновляемого сырья, в первую очередь получаемого из отходов производства и потребления является темой настоящей работы. Многие страны разрабатывают национальные программы вторичного обращения ресурсов в производственной сфере. Китай, хотя и являющийся одним из ключевых мировых держателей критического сырья, принял доктрину «экономики замкнутого цикла», устанавливающую целевой уровень использования вторичных ресурсов в обрабатывающей промышленности. Европейская директива 2008/98/ЕС определяет ответственность производителей за сбор, утилизацию и вторичное обращение выпускаемой продукции. А в рамках «Манифеста ресурсной эффективности Европы» сформулирована инвестиционная инициатива создания единого экономического пространства Европы переработки и потребления вторичных ресурсов.

Концепция «зеленой экономики» подразумевает системную реорганизацию строительства и промышленности, как в технологической, так и в организационно-экономической плоскости [15,16,17]. Именно поэтому экономические и управленческие аспекты системы обращения вторичных ресурсов строительства и промышленности находятся в фокусе внимания экономистов последние 20 лет. Вместе с тем, научное исследование вопросов обращения вторичных ресурсов и соответствующей реструктуризации перерабатывающей промышленности далеко от завершения. Современный уровень научного осмысления проблемы можно обозначить следующим образом:

1. На международном уровне:

1.1. Применительно к теории и методологии: созданы принципы «зеленой экономики»; доказана экономическая целесообразность организации рынков обращения вторичных ресурсов; сформулированы макро- принципы организации промышленных комплексов вторичной переработки;

1.2. Применительно к принципам и методам: разрабатываются и воплощаются концепции (публикуемые в формате «доктрин», «манифестов», «нормативных положений») вторичного обращения с учетом гео- экономических условий и структуры национальной промышленности;

2. В Российской Федерации:

2.1. Применительно к теории и методологии: доказана экономическая целесообразность и потенциал формирования индустрии вторичной переработки;

2.2. Применительно к принципам и методам: проблема практически не рассматривается, не сформулированы рамки и границы вопроса исследования.

Именно поэтому научное исследование поставленной проблемы, в первую очередь, подразумевает формализацию и уточнение – терминологию.

Исследование российской и зарубежной научной литературы, законодательных и нормативных актов позволяет утверждать однозначность, экономическую прозрачность и международную согласованность большинства терминов исследуемой области. Приоритетными, безусловно, определены нормативные акты Российской Федерации. В настоящее время они согласуются с актуальной экономической теорией и институциональными отношениями, складывающимися в исследуемой системе. Четыре базовых термина, их синонимы, англоязычные (международные) аналоги и определения сведены в табл. 1. Предложенные в таблице синонимы автор считает корректными (наравне с базовым нормативным термином), поскольку из употребление является устоявшимися в научной и публицистической литературе по проблеме исследования.

Таблица 1 – Нормативные термины системы вторичного обращения для Российской Федерации

Термин, синонимы, (англ. перевод)	Определение и источник
Отходы производства (wastes of production)	«остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства. Изделия и материалы, утратившие свои потребительские свойства в результате физического или морального износа» ГОСТ 25916-83
Отходы потребления, отходы жилищно-коммунального хозяйства, бытовые отходы (wastes of consumption)	«изделия и материалы, утратившие свои потребительские свойства в результате физического или морального износа. К отходам потребления относятся и твердые бытовые отходы, образующиеся в результате жизнедеятельности людей» (Временные методические рекомендации по проведению инвентаризации мест захоронения и хранения отходов в Российской Федерации. Письмо Минприроды России от 11.07.95 N01-11/29-2002)

Продолжение табл. 1 – Нормативные термины системы вторичного обращения для Российской Федерации

Вторичные материальные ресурсы, вторичные ресурсы, вторичное сырье (secondary material resources)	«отходы производства и потребления, образующиеся в народном хозяйстве, для которых существует возможность повторного использования непосредственно или после дополнительной обработки» (вторичного) использования или переработки списанных изделий» (п.5.38 Межгосударственного стандарта ГОСТ 30772-2001 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения»).
Вторичная переработка, утилизация отходов, переработка вторичного сырья, вторичное обращение, обращение вторичного сырья, ресурсов, рециклинг (recycling)	«деятельность, связанная с использованием отходов на этапах их технологического цикла, и/или обеспечение повторного (вторичного) использования или переработки списанных изделий» (п.5.38 Межгосударственного стандарта ГОСТ 30772-2001 «Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения»).

Вместе с тем, требуется уточнение двух терминов, прочно вошедших в научную публицистику, но не имеющих нормативной трактовки: «промышленность вторичной переработки» и «система вторичного обращения». Источником первичного сырья являются «добываемые» природные полезные ископаемые (ОКВЭД 2015: «Раздел В. Добыча полезных ископаемых»). А источником вторичного – отходы производства и потребления. Объективно различие в технологических, организационных и экономических принципах «формирования» потока сырья. Очевидно, что такие же отличия наблюдаются и в цикле переработки применительно к системе обращения вторичных ресурсов. *Промышленность вторичной переработки* это производство обрабатывающей промышленности, включающие производственные комплексы, технологическая и экономическая специфика которых обусловлена сбором и переработкой отходов производства и потребления. Предложенное определение, не претендующее на научную новизну, вполне согласуется с трактовками других ученых. В развитие согласованности терминологии определяем, что данный сегмент промышленности реализует нормативно определенный процесс (ГОСТ 30772-2001) «вторичная переработка», «утилизация отходов». Данные термины следует понимать как синонимы, равно как и используемое многими современными учеными понятие «рециклинга», образующего транслитерацией от англоязычного термина «recycling».

Спецификой данного сегмента является «...неотделимость от процессов сбора и накопления вторичного сырья» и «...сложности распределения вторичных ресурсов на открытых сырьевых рынках». Что и предопределяет необходимость исследования логистических и организационно-экономических подходов к управлению промышленным сегментом в контексте «системы обращения вторичных (отходов, ресурсов)». Приведенный термин, являющийся определяющим в Европейских директивах («waste treatment system»), предопределяет совокупность всех этапов и функциональных элементов сбора, накопления, переработки и использования вторичного сырья. Систему следует определять как совокупность технологических, организационно-экономических и управленческих механизмов, обеспечивающих переработку и использование вторичного сырья. Следует подчеркнуть, что приведенное определение выражает три аспекта исследования системы: технологическую специфику сбора и переработки, вопросы экономической эффективности (целесообразности) и способы государственного регулирования системы обращения.

Литература

1. Асаул А.Н., Энергосбережение в России: состояние и перспективы // Економічні аспекти енергозбереження: проблеми та шляхи їх вирішення: матеріали Всеукраїнської студентської Інтернет-конференції, 16-17 жовтня 2014 р. – Полтава: ПолтНТУ, 2014. – 237 с. (С.55-57)
2. Денисова И.В., Асаул А.Н. Применение энергосберегающих технологий в строительстве как мероприятие инженерной защиты окружающей среды // Сб. науч. докладов 7-й Международ. конф. экологии и развития Северо-Запада России / СПб.: Санкт-Петербургская международная академия наук экологии, безопасности человека и природы (МАНЭП), 2002.
3. Ефимов И.Н., Грахов В.П., Якушев Н.М. Энергоаудит и мероприятия по снижению тепловых потерь на предприятии // Стратегическое планирование на предприятии :сборник материалов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. отв.А.Л. Кузнецов. 2002. С. 72-78.
4. Джаман М.А., Асаул А.Н. Возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2007 р. – № 3 (25). – С.54-57
5. Асаул А.Н. Возобновляемые источники энергии: состояние перспективы. // XVII ежегодное собрание членов Международного Союза экономистов «Энергетика будущего: экономические проблемы» // Научные труды ВЭО России. – 2008. – Т. 94(23) – С. 173-180
6. Асаул А.Н. Энергосберегающие технологии в сельском строительстве Ленинградской области / Наука, промышленность, сельское хозяйство и культура в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на пороге 21 века (состояние и развитие) // МОО Союза ученых, инженеров и специалистов производства, СПб, 1999.
7. Загускин Н.Н. «Зеленое» строительство – основное направление трансформационных изменений инвестиционно-строительной сферы // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4 (48). – С. 314-319.
8. Назаров С.А., Грахов В.П. Зеленое строительство как инновационный инструмент развития рынка жилищной недвижимости // Интеллектуальные системы в производстве. 2013. № 2 (22). С. 178-180.
9. Асаул А.Н. «Зеленое» строительство: пути и тенденции в развитии. Материалы конференции «Эффективные модели и технологии ресурсосбережения, энергосбережения и природопользования в строительстве и ЖКХ». – Волгоград: «Издательство Кругтон», 2014.– С.209-219
10. Ложкина А.Ю., Грахов В.П.«Зеленое» строительство как фактор перехода к устойчивому развитию // Строительная наука и производство глазами молодых: материалы Всероссийской научно-технической конференции молодых ученых. редколлегия: Г.Н. Первушин, В.П. Грахов. Ижевск, 2013. С. 183-186.
11. Джаман М.А., Гончаров Г.А., Асаул А.Н. Основные направления оптимизации использования водных ресурсов в системе обеспечения комплексной безопасности территории Украины // Рациональное использование водных ресурсов как фактор обеспечения национальной безопасности Украины: материалы VII Пленума Союза экономистов Украины: Сборник научно-практической конференции. – Киев, 2012. – С.75-90
12. Асаул А.Н. Регион как специализированная воспроизводственная система природно-ресурсного потенциала: ретроспективный взгляд // Збірник наукових праць Вип.2, (XLVI)/ НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2004
13. Грахов В.П. Система обеспечения экологической безопасности автотранспортных подразделений на предприятиях стройиндустрии // Экологическая и эксплуатационная безопасность подвижных транспортных средств: сборник докладов Региональной научно-методической конференции. – 2004. – С. 27-34.
14. Колупаев А.В., Грахов В.П. Внедрение механизмов экологического маркетинга во вновь создаваемые объекты недвижимости // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5-2. – С. 789-794.
15. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Основные направления развития «зеленого» строительства // Вестник ТОГУ. – 2015. – №1(36). – С.169-178
16. Самоорганизация, саморазвитие и саморегулирование субъектов предпринимательской деятельности в строительстве / А.

References

1. Asaul A.N., Jenergosberezhenie v Rossii: sostojanie i perspektivy // Ekonomichni aspekti energozberezhenja: problemi ta shljahi ih virishennja: materiali Vseukraïns'koï students'koï Internet-konferenції, 16-17 zhovtnja 2014 r. – Poltava: PoltNTU, 2014. – 237 s. (S.55-57)
2. Denisova I.V., Asaul A.N. Primenenie jenergosberegajushchih tehnologij v stroitel'stve kak meroprijatie inzhenernoj zashhity okružhajushhej sredy // Sb. nauch. dokladov 7-j Mezhdunarod. konf. jekologii i razvitija Severo-Zapada Rossii / SPb.: Sankt-Peterburgskaja mezhdunarodnaja akademija nauk jekologii, bezopasnosti cheloveka i prirody (MANJeP), 2002.
3. Efimov I.N., Grahov V.P., Jakushev N.M. Jenergoaudit i meroprijatija po snizheniju teplovyh poter' na predpriyatii // Strategicheskoe planirovanie na predpriyatii : sbornik materialov Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii: v 2-h tomah. otv.A.L. Kuznecov. 2002. S. 72-78.
4. Dzhaman M.A., Asaul A.N. Vozobnovljaemye istochniki jenerгии: sostojanie i perspektivy // Naukovij vicnik Poltavs'kogo universitetu spozhivchoï kooperacii kooperacii Ukraïni. – 2007 r. – № 3 (25). – S.54-57
5. Asaul A.N. Vozobnovljaemye istochniki jenerгии: sostojanie i perspektivy. // XVII ezhegodnoe sobranie chlenov Mezhdunarodnogo Sojuza jekonomistov «Jenergetika budushhego: jekonomicheskie problemy» // Nauchnye trudy VJeO Rossii. – 2008. – T. 94(23) – S. 173-180
6. Asaul A.N. Jenergosberegajushhie tehnologii v sel'skom stroitel'stve Leningradskoj oblasti / Nauka, promyshlennost', sel'skoe hozjajstvo i kul'tura v Sankt-Peterburge i leningradskoj oblasti na poroge 21 veka (sostojanie i razvitie) // MOO Sojuz uchenyh, inzhenerov i specialistov proizvodstva, SPb, 1999.
7. Zaguskin N.N. «Zelenoe» stroitel'stvo – osnovnoe napravlenie transformacionnyh izmenenij investicionno-stroitel'noj sfery // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2013. – № 4 (48). – S. 314-319.
8. Nazarov S.A., Grahov V.P. Zelenoe stroitel'stvo kak innovacionnyj instrument razvitija rynka zhilishhnoj nedvizhimosti // Intel'ektual'nye sistemy v proizvodstve. 2013. № 2 (22). S. 178-180.
9. Asaul A.N. «Zelenoe» stroitel'stvo: puti i tendencii v razvitii. Materialy konferencii «Jefektivnye modeli i tehnologii resursoberezhenija, jenergosberezhenija i prirodopol'zovanija v stroitel'stve i ZhKH». – Volgograd: «Izdatel'stvo Kruton», 2014.– S.209-219
10. Lozhkina A.Ju., Grahov V.P.«Zelenoe» stroitel'stvo kak faktor perehoda k ustojchivomu razvitiju // Stroitel'naja nauka i proizvodstvo glazami molodyh: materialy Vserossijskoj nauchno-tehnicheskoi konferencii molodyh uchenyh. redkollegija: G.N. Pervushin, V.P. Grahov. Izhevsk, 2013. S. 183-186.
11. Dzhaman M.A., Goncharov G.A., Asaul A.N.Osnovnye napravlenija optimizacii ispol'zovanija vodnyh resursov v sisteme obespechenija kompleksnoj bezopasnosti territorii Ukraïny // Racional'noe ispol'zovanie vodnyh resursov kak faktor obespechenija nacional'noj bezopasnosti Ukraïny: materialy VII Plenuma Sojuza jekonomistov Ukraïny: Sbornik nauchno-prakticheskoi konferencii. □ Kiev, 2012. – S.75-90
12. Asaul A.N. Region kak specializirovannaja vosproizvodstvennaja sistema prirodno-resursnogo potenciala: retrospektivnyj vzgljad // Zbirnik naukovih prac' Vip.2, (XLVI)/ NAN Ukraïni. Institut regional'nih doslidzen'. – L'viv, 2004
13. Grahov V.P. Sistema obespechenija jekologicheskoi bezopasnosti avtotransportnyh podrazdelenij na predpriyatijah strojindustrii // Jekologicheskaja i jekspluatacionnaja bezopasnost' podvizhnyh transportnyh sredstv: sbornik dokladov Regional'noj nauchno-metodicheskoi konferencii. – 2004. – S. 27-34.
14. Kolupaev A.V., Grahov V.P. Vnedrenie mehanizmov jekologicheskogo marketinga vo vnov' sozdavaemye ob#ekty nedvizhimosti // Jekonomika i predprinimatel'stvo. – 2014. – № 5-2. – S. 789-794.
15. Asaul A.N., Ivanov S.N. Osnovnye napravlenija razvitija «zelenogo» stroitel'stva // Vestnik TOGU. – 2015. – №1(36). – S.169-178
16. Samoorganizacija, samorazvitie i samoregulirovanie sub#ektov predprinimatel'skoj dejatel'nosti v stroitel'stve / A. N. Asaul, N.N. Zaguskin, E. I. Rybnov, L. F. Manakov. – SPb.: АНО «ИПЭВ», 2013. 320 с.
17. Загускин Н.Н. Трансформационное развитие субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса на этапе становления саморегулирования. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 369 с.

Мишин А.В.¹, Горбунов В.С.²

¹Магистрант, ²кандидат географических наук,
Государственный университет по землеустройству

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрено – влияние механизма управления дебиторской задолженностью предприятия на его экономическое состояние. В результате рассмотрения сделан вывод – от эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия зависит сохранение устойчивого финансового состояния и прогрессивного развития в условиях современной неопределенности конъюнктуры и уровня риска операционной деятельности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, экономика предприятия

Mishin A.V.,¹ Gorbunov V.S.²

¹Master's degree, ²PhD in Geography, State University of Land Management

RECEIVABLES MANAGEMENT COMPANIES AS FACTOR OF INCREASING FINANCIAL STABILITY

Abstract

In the article - the impact of the mechanism of receivables management companies on its economic condition. As a result, consideration is concluded - on the effective management of accounts receivable of the enterprise depends on the preservation of a stable financial status and progressive development in today's uncertain market conditions and the level of risk operations.

Keywords: accounts receivable, business economics.

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его экономическая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению.

Следует отметить, что само наличие факторов финансово-хозяйственной и экономической устойчивости хозяйствующего субъекта обусловлено в равной степени, как стабильностью макроэкономической среды, в рамках которой осуществляется финансово-хозяйственная деятельность организации, так и от внутренних и микроэкономических факторов, являющихся прямым

следствием и результатом его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Сельское хозяйство исторически занимает основное место в жизни каждой страны, каждого человека. Данная отрасль экономики обеспечивает не только продовольственный рынок качественными и недорогими товарами, но и позволяет рационально и эффективно использовать природные ресурсы, предоставляет наличие рабочих мест для населения, определяет специализацию районов и областей, возникают возможности экспорта сельскохозяйственных товаров для пополнения государственной казны и увеличения материального обеспечения граждан.

На формирование и функционирование сельского хозяйства огромное влияние оказывает множество факторов: природная среда, земельные, трудовые ресурсы, уровень развития и внедрения средств НТП, размещение городов и численность населения, развитие дорожной сети, материально-технического обеспечения, аграрная политика государства экономические отношения и так далее.

Актуальность темы заключается в том, что обеспечение экономической устойчивости любой коммерческой организации является важнейшей задачей ее менеджмента. Финансовое состояние организации можно признать устойчивым, если при неблагоприятных изменениях внешней среды она сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и полностью выполнять свои обязательства по расчетам с персоналом, поставщиками, банками, по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и при этом выполнять свои текущие планы и стратегические программы.

Финансовые возможности организации практически всегда ограничены. Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы эти ограничения не превышали допустимых пределов. В то же время необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, формирования резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости.

Предпосылкой обеспечения экономической устойчивости организации является достаточный объем продаж. В том случае, когда инкассация денежных средств в результате роста объема продаж не покрывает понесенных хозяйствующим субъектом расходов и не обеспечивает получения необходимой для устойчивой деятельности прибыли, сам уровень финансовой безопасности не может быть приемлемым.

Благодаря анализу существует возможность исследовать плановые, фактические данные, выявлять резервы повышения эффективности производства, оценивать результаты деятельности, принимать управленческие решения, вырабатывать стратегию развития предприятия.

Таким образом, сложно переоценить роль понятия финансовой устойчивости в конкурентоспособном развитии хозяйствующего субъекта, а также перманентного поддержания ее на требуемом и необходимом для организации уровне, и разработке мероприятий, способствующих эффективному росту финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Многогранность методических и практических аспектов связанных с формированием и обеспечением экономической устойчивости и перманентной платежеспособности хозяйствующего субъекта определяют актуальность исследования.

В итоге можно сделать заключение, что организация СПК «Палевицы» является финансово независимой (нормативные значения основных коэффициентов выдерживаются), кроме того, в отчетном периоде прослеживается тенденция к постепенному увеличению данной независимости.

Для улучшения финансовой устойчивости предприятия нами был выбран финансовый инструмент – снижение дебиторской задолженности.

Предприятие должно грамотно осуществлять контроль за дебиторской задолженностью и разрабатывать системы договорных взаимоотношений с контрагентами с применением гибких условий и форм оплаты, таких как выставление промежуточного счета, применение гибких цен и др.

На основании вышеизложенного рекомендуется СПК «Палевицы»:

- разработать условия продаж с учетом возможных скидок и надбавок;
- ограничивать максимальный объем отгрузки продукции в зависимости от категории покупателя (выделяя надежных покупателей, оплачивающих продукцию в срок и с которыми предприятие работает более 2 лет, и сомнительных покупателей, допускающих пропуск платежей или с которыми предприятие работает недавно).
- осуществлять планирование выручки при помощи коэффициентов инкассирования.

Основной деятельностью СПК «Палевицы» является производство готовых лекарственных форм и субстанции лекарств.

Для дальнейшего развития предприятия, связанным с повышением эффективности использования производственных и финансовых ресурсов разработан проект на основе диверсификации производства и вложением средств в сферу производства хлебобулочных изделий.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью в совокупности с освоением новых производств позволит СПК «Палевицы» улучшить свое финансовое состояние и повысить платежеспособность.

Следствием этого является повышение надежности всего предприятия в целом и улучшение отношений с контрагентами – поставщиками, покупателями, банками.

Литература

1. Буров М.П. Региональная экономика и управление: учебник /М.П. Буров – М.: Издательская Торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет», 2014. – 368 с.
2. Буров М.П. Регулирование процессов экономической интеграции субъектов Российской Федерации: роль и место межрегиональных органов власти и общественных структур / М.П. Буров. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 222 с.
3. Крылов С.И. Методика оценки платежеспособности и ликвидности коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2013. - N 9. - С. 34 - 38.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 331с.
5. Чуева Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дашков и К., 2013. – 318с.
6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учеб. для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 266с.

References

1. Burov MP Regional economy and management: a textbook /M.P. Burov - M.: Publishing Trading Company "Science-Business Parity", 2014. - 368 p.
2. Burov MP Regulation of economic integration of the Russian Federation: the role and place of the inter-regional authorities and public bodies / MP Burov. - M.: ZAO "Publishing house" Economy ", 2006. - 222 p.
3. Krylov SI Methods of assessing the solvency and liquidity of the commercial organization // Financial Gazette: finance, taxes, insurance, accounting. - 2013. - N 9. - S. 34 - 38.
4. N. Seleznev, Ionova AF Analysis of the financial statements. 3rd ed., Rev. and add. - M.: UNITY-DANA, 2012. - 331s.
5. Chuyev LN Analysis of financial and economic activity. - M.: Dashkov K., 2013. - 318s.
6. Sheremet AD The complex analysis of economic activities: Proc. for high schools. - M.: INFRA-M, 2012. - 266s.

В статье рассмотрено – определение термина бренд работодателя, модели построения бренда работодателя, факторы, составляющие бренд работодателя.

Ключевые слова: бренд работодателя, бренд-микс, факторы бренда работодателя.

Mokova K.V.
Master , Baikal State University of Economics and Law
MODEL CONSTRUCTION EMPLOYER BRAND

Abstract

The article considers the definition of employer brand, models of building the employer brand, the factors that make up the employer brand.

Keywords: employer brand, brand-mix, factors employer brand.

Понятие «бренд работодателя» было введено в деловую лексику Т. Амблером и С. Берроу. В опубликованной ими одноименной статье было представлено исторически первое определение бренда работодателя как «набора функциональных, экономических и психологических преимуществ, обеспечиваемых менеджментом компании и идентифицируемых с компанией-работодателем» [1].

Это определение соответствует уровню понимания бренда работодателя, или HR-бренда, среди большинства специалистов-практиков и не противоречит точке зрения академических исследований в области маркетинга.

Одна из наиболее ранних моделей построения бренда работодателя была предложена Саймоном Бэрроу во времена его работы в компании People in Business, которая осуществляла консалтинговые услуги в сфере управления персоналом. Эта модель называется «колесо» бренда работодателя, является прототипом бренд-микса работодателя и включает в себя основные факторы, которые определяют восприятие бренда сотрудниками компании.

Модель колеса бренда работодателя (Рис. 1) была разработана Бэрроу в середине 1990-х годов, фактически, в самом начале развития такой отрасли бренд- менеджмента как управление брендом работодателя.



Рис. 1 – «Колесо бренда работодателя» [2]

Позже Саймон Бэрроу и Ричард Мосли предложили более развитую модель, названную бренд-микс работодателя (Рис. 2). Авторы отмечают, что все факторы, составляющие бренд работодателя, можно подразделить на две большие группы, которые нужно анализировать и рассматривать отдельно: общие организационные (политические) и местные (практические). Разумеется, эти группы факторов находятся в тесной взаимосвязи, тем не менее, природа их неодинакова.

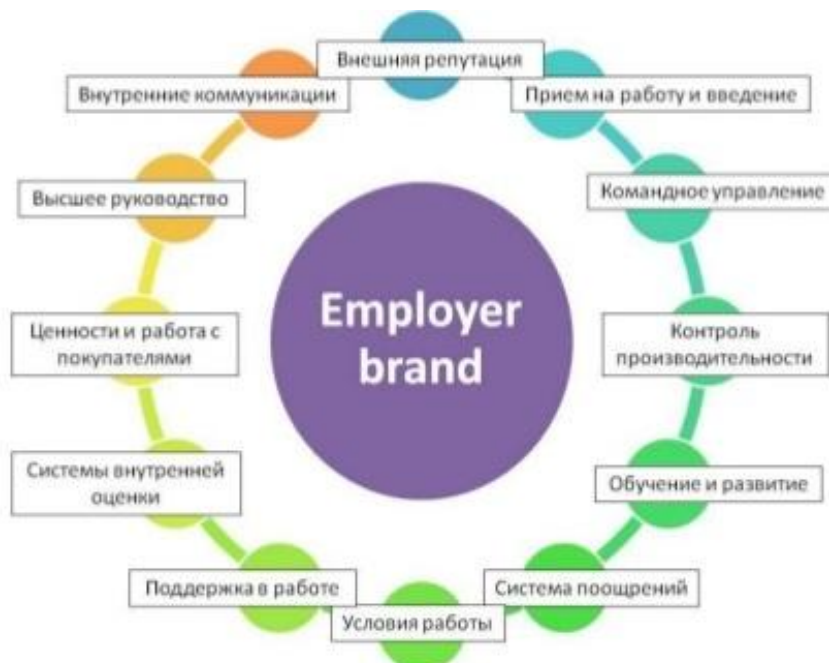


Рис. 2 – «Бренд-микс работодателя» [2]

«Политические» факторы

1. Среди основных наиболее важных внешних факторов авторы выделяют внешнюю репутацию компании. Во-первых, они подчеркивают прямую взаимосвязь между товарными брендами компании и ее брендом работодателя. Естественно, что сотрудники будут более рады отождествлять себя с успешной компанией и известным брендом. То есть, иными словами, не только сильный бренд работодателя повышает конкурентоспособность компании на рынке за счет возможности привлечь и удержать наиболее талантливых специалистов, но и сам успех компании заставляет самых востребованных высоко ценить компанию как работодателя. В этом и проявляется неразрывная связь финансового успеха и товарного маркетинга с развитием брендом работодателя как стратегией позиционирования на рынке талантов.

2. Во-вторых, важно помнить, что все сотрудники компании как ее представители также влияют и формируют восприятие компании как работодателя. Репутация складывается не только из успешного товарного бренда и социальной ответственности, но также и в том, как во внешнем мире компанию представляют ее сотрудники, при чем, далеко не только в ситуациях, касающихся бизнеса. Здесь авторы подчеркивают необходимости выработки всеобъемлющего маркетингового плана, который бы интегрировал любые направления позиционирования компании, усиливая ее целостный позитивный образ. Персонал компании должен быть в курсе ее основной маркетинговой стратегии, даже если конкретные сотрудники по своему функционалу не имеют ничего общего с этой сферой деятельности.

3. Третий важный фактор, на который обращают внимание Бэрроу и Мосли – это необходимость учета мнений и позиций сотрудников по тем или иным ключевым вопросам касательно внешних коммуникаций. Эта идея кроет в себе много полезного: как возможность получить новые идеи и взгляды на проблему, оценить собственный маркетинг своими же силами, сделать стратегию более эффективной за счет включения в нее персонала как фактора позиционирования на рынке труда и, наконец, развитие чувства причастности и вовлеченности в общекорпоративные задачи.

4. Важнейшим среди внутренних факторов авторы называют работу высшего руководства. Именно за этими людьми закреплена очень важная задача: своим ежедневным трудом не просто поддерживать и укреплять, но воплощать всю сущность бренда работодателя для своих подчиненных. Именно руководство способно задать той или иной тон во внутренних коммуникациях компании, стать объединяющим звеном между персоналом различных департаментов и отделов. Бэрроу и Мосли наделяют высший менеджмент очень сложной, но интересной задачей: осознать ежедневно и ежеминутно, что любое их действие непосредственно влияют на восприятие компании ее сотрудниками.

5. Возросший в последнее десятилетие интерес к корпоративной социальной ответственности также получил свое отражение в развитии бренда работодателя. Как показали исследования объединения Future Foundation [3], примерно каждый пятый специалист считает компании, активно проявляющие себя как социально ответственные, более привлекательными с точки зрения потенциальной работы в них. Активная социальная деятельность плодотворно влияет на мотивацию сотрудников, а также их желание рекомендовать своего работодателя другим.

6. Поддержка в работе – еще один фактор «политической» среды, который включен в комплекс «бренд-микс работодателя». Он также очень важен, так как во многом определяет желание сотрудников прогрессировать в своей работе, а также разделять те ценности, которая компания пытается нести во внешнюю среду. Людям приятно чувствовать себя защищенными, а, значит, им необходимо понимать, что они смогут найти помощь и поддержку разного качества (финансовую, психологическую, профессиональную) там, куда они тратят львиную долю своих сил и времени, то есть, на работе. Несчастный сотрудник, не имеющий получить поддержки от коллег и от компании в целом, не сможет долго верить и позиционировать пропагандируемые компаний ценности. Это может быть очень опасно для внешнего имиджа компании, которая будет быстро уличена во лживости.

«Практические» факторы

Прием на работу и введение в курс дела, как отмечают Бэрроу и Мосли, в маркетинге можно сравнить с первым контактом потребителя с брендом. По сути, для бренда работодателя этот тезис также верен: впервые сталкиваясь с корпоративной культурой компании на стадии прохождения отбора на вакансию, кандидаты формируют первое впечатление о будущем месте работы. Как известно, сила первого впечатления крайне велика, поэтому этап общения с кандидатами, многие из которых пусть даже и не пройдут финальный отбор, очень важен для восприятия как компании как места, где все они хотели бы найти выражения своих талантов и быть полезными. Этап вхождения в организацию, инициализации – это этап построения сети внутренних контактов и «ориентации на местности». Фактически, именно в это время сотруднику прививаются ценности компании и он проходит своеобразный «тест на совместимость». Поскольку его заведомо могут пройти не все, авторы предлагают еще на этапе отбора, когда издержки по определению «свой - чужой» ниже, предпринимать максимальные усилия для понимания, насколько тот или иной кандидат может разделять корпоративные ценности. Ведь этот фактор часто имеет не меньшую роль, чем возможность для сотрудника проявить себя как профессионала, в укреплении его лояльности к бренду работодателя.

Помимо роли высшего руководства, олицетворяющего бренд компании, для положительного образа работодателя также важна роль непосредственных руководителей. Взаимодействие в команде и работа над непосредственными задачами формирует ежедневную удовлетворенность от работы. Доверие внутри команды, открытость к диалогу и возможность делегирования задач позволяет организовать работу команды более эффективно, что приводит к лучшим результатам и развитию чувства причастности к общему успеху.

Контроль производительности через призму ценностей компании позволяет проводить комплексную взаимную оценку персонала и получать более глубокое понимание персонала, насколько глубоко организационная культура пронизана корпоративными ценностями, насколько они реально важны для их ежедневной работы.

Обучение и развитие – второй по важности после качества высшего руководства фактор, формирующий бренд работодателя, тем не менее, он отнесен к разделу «практических». Обучение персонала – вид долгосрочной инвестиции компании в собственный успех, который, однако, имеет не только положительный финансовый результат. Прежде всего, сотрудники, получившие шанс повысить свою квалификацию, начинают ощущать свою возрастающую ценность для работодателя, а тот факт, что компания принимает решение о инвестиции в собственный персонал, говорит о ее стратегии на долгосрочные взаимоотношения. В результате сотрудники более уверены в завтрашнем дне и в том, что они важны для компании, работодатель получает более лояльный персонал, готовый достигать новых целей. Что касается развития персонала, то, по мнению Бэрроу и Мосли, оно не заканчивается даже после ухода сотрудника в другую компанию. Ушедший из компании специалист также сильно влияет на бренд работодателя, т.к. он имеет как опыт работы внутри компании, так и возможность оценить ее со стороны. Ошибкой почти всех работодателей (так как такая практика, фактически, не распространена) авторы называют разрыв связей с бывшими сотрудниками. По их мнению, компании, которые не смогут рассказать об успехах своих бывших сотрудников после ухода, ослабляют свой бренд работодателя.

Уход на второй план финансовой мотивации – любимый конек современной теории управления человеческими ресурсами. Хотя этот факт не требует в оспаривании, его стоит пояснить. Финансовая мотивация перестала играть ведущую роль не за счет альтруизма персонала, ставшего быть готовым работать за идею. Это произошло за счет большой конкуренции на рынке труда, в результате которой работодатели вынуждены изобретать дополнительные нефинансовые выгоды для персонала, чтобы отличаться друг от друга и иметь возможность привлечь лучших специалистов. Как отмечают авторы книги «Война за таланты» [4], «Хотя для построения привлекательного ценностного предложения для сотрудников одних денег недостаточно, если вы не можете предложить конкурентоспособную цену за лучший управленческий талант, то вас ждут тяжелые времена». Денежная мотивация (в любой форме: ежемесячных выплат, премий, бонусов) – фактор, лежащий в основе бренда работодателя в той же мере, в которой цена товара важна для потребителей обычных товаров. Условия работы подразумевает в себе множество вещей: местоположение компании, ресурсы, предоставляемые сотрудникам, открытый доступ к информации и многое другое. Очевидно, что более комфортные условия труда позволяют персоналу компании ощущать заботу о себе со стороны работодателя, чувствовать себя более ценным и преданным. Позитивный настрой сотрудников будет сохраняться, если имидж компании будет отражен не только в его потребительском бренде на рынке, но и внутри: непосредственно в офисе, в котором было бы комфортно и удобно работать. Многие ведущие компании уже давно осознали роль этого фактора для укрепления бренда работодателя – стоит только вспомнить количество записей в социальных сетях с фотографиями офисов таких компаний как Google, Yandex и прочих. Внизу страницы можно всегда обнаружить восторженные отзывы «Хотел бы я там работать!», что свидетельствует, во-первых, о важности окружающей среды для сотрудников, а, во-вторых, о том, что такие условия до сих пор доступны далеко не всем.

Задача любой компании, заинтересованной в динамичном развитии и росте, сильных позициях в отрасли, среди конкурентов, работать со своим брендом работодателя. Преимущества положительного и сильного HR-бренда очевидны – сильная команда профессионалов, направленная на общий успех, низкий показатель текучести персонала, высокий показатель эффективной работы каждого сотрудника и команды, достижение поставленных целей, профессиональный рост внутри компании, отсутствие проблем с подбором высокопрофессиональных кадров, сильная корпоративная культура компании, миссии и цели понятны и близки каждому члену команды, высок уровень социальной активности и направленности и т.д.

Литература

1. Кучеров Д.Г., Завьялова Е.К. Бренд работодателя в системе управления человеческими ресурсами организации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». – 2012. – Вып. 4. – С. 22-48
2. Бэрроу С., Мосли Р. Бренд работодателя: лучшее из бренд-менеджмента – в работу с кадрами. М.: Группа ИДТ, 2007.
3. The Ethical Employee (2001) The Work Foundation [Электронный ресурс] URL: <http://www.newunionism.net/library/working%20life/Work%20Foundation%20-%20The%20Ethical%20Employee%20-%202006.pdf> (дата обращения 12.05.2015).
4. Майклз Э., Хэндфилд-Джонс Х., Экселрод Э. Война за таланты. М.: Манн, Иванов и Фербер. Переводчик: Корнилович Ю., 2011.

References

1. Kuchero D.G., Zavyalova E.K. Brand rabotodatel'ya v sisteme upravleniya chelovecheskimi resursami organizacii // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya «Menedgment». – 2012. – Vyp. 4. – S. 22-48.
2. Barrow S., Mosley R. Brand rabotodatel'ya: luchshee iz brand-menegmenta – v rabotu s kadrami. M: Gruppya IDT, 2007.
3. The Ethical Employee (2001) The Work Foundation [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.newunionism.net/library/working%20life/Work%20Foundation%20-%20The%20Ethical%20Employee%20-%202006.pdf> (data obrashhenija 12.05.2015).
4. Mikls E., Handfild-Jons H., Ekselrod E. Voina za talanti. M: Mann. Ivanov I Ferber. Perevodchik: Kornilovich J., 2011.

Морулева Л.А.

Бакалавр направления «Бизнес-информатика»,

ФГАОУ ВПО «Казанский (Приволжский) Федеральный Университет», Казань, Россия

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИИ ВЛИЯНИЕ НА ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье были рассмотрены факторы, которые оказывают определенное влияние на энергоэффективность российской экономики. Грамотное управление этими факторами будет способствовать движению в направлении более устойчивого энергетического будущего и энергоэффективной экономики.

Ключевые слова: экономика, энергетика, энергосбережение, энергоэффективность, энергоемкость, факторы.

Moruleva L.A.

Bachelor of Business Informatics

Kazan (Volga) Federal University, Kazan, Russia

THE ANALYSIS OF THE FACTORS WHICH INFLUENCE THE ENERGY EFFICIENCY IN THE ECONOMY

This article examines the factors which somehow influence the Russian economy energy efficiency. Using these factors competently will help in working towards a more stable energy future and energy-efficient economy.

Keywords: economy, energy, energy conservation, energy efficiency.

Энергетический сектор играет значительную роль в экономике практически всех стран мира. По оценке ведущих исследовательских центров мира в ближайшие несколько десятилетий прогнозируется значительный рост мирового потребления ресурсов [1]. В этой связи возрастает значимость решения существующей проблемы эффективного энергопотребления, поскольку результаты ее решения влияют не только на настоящее, но и на будущие поколения человечества.

Можно выделить так называемые факторы-причины, которые тем или иным образом оказывают влияние на энергоэффективность.

Среди факторов - причин, влияющих на эффективное энергопотребление можно выделить, во-первых, структуру валового внутреннего продукта страны. Для достижения улучшений в энергопотреблении важно учитывать величину и структуру ВВП. Необходимо знать за счет каких видов деятельности он сформирован. Возможна ситуация, когда значительная часть ВВП создана в финансовом секторе, или сфере услуг, а может быть создана в промышленном секторе. От этого в значительной мере зависит энергоёмкость экономики. В нашей стране значительная доля ВВП создается в отраслях добывающей и обрабатывающей промышленности (в целом, промышленный сектор обеспечивает около 40% ВВП) и его размер существенно зависит от величины экспорта сырья и мировых цен на него. Потребляя 5,5% мировых энергоресурсов, энергоёмкость экономики нашей страны (по паритету покупательной способности рубля) по данным за 2013 год в 1,9 раза выше среднемировой, вдвое выше энергоёмкости США и втрое - ведущих стран Европы [1]. Тем не менее, стоит отметить, что в большинстве стран-лидеров по уровню энергоэффективности экономики, промышленность также занимает значительную долю в производстве ВВП. Это говорит о том, что в развитых странах существуют иные факторы, действие которых значительно ослабляет влияние на энергоэффективность экономики.

Следующим фактором, влияющим на объем потребления энергоресурсов, является уровень физического и морального износа оборудования. Использование устаревшей техники не позволяет обеспечить высокую интенсивность и эффективность при производстве продукции. Среди стран - лидеров по применению современного оборудования (разработке и закупке новых энергоэффективных технологий) во всех сферах деятельности, можно выделить Швецию [3]. Энергоэффективное оборудование широко применяется в Швеции не только в промышленности, но и в сфере ЖКХ в системах отопления, горячего водоснабжения, вентиляции и др. В стране были разработаны специальные требования к процессам закупок энергоэффективного оборудования и информированию населения и представителей промышленности о них.

Третьим фактором является состояние законодательной базы в сфере энергосбережения и энергоэффективности. Важным инструментом, способным регулировать энергоэффективность энергопотребления, является налогово-бюджетная система с развитой системой стимулирования, открытой и понятной для всех заинтересованных сторон. Ярким примером регулирования энергоэффективности в рамках страны с помощью налоговой системы является Германия. В этой стране предприятиям, успешно внедрившим систему энергоменеджмента, представляются значительные льготы по энергетическому налогу. В целом ряде других стран, включая Италию, Францию, Великобританию, реализуются масштабные государственные программы, направленные на рост энергоэффективности на предприятиях всех сфер деятельности. Одним из примеров такой программы может явиться программа White Certificate Scheme. Говоря о России, можно отметить, что за последние годы в нашей стране были сделаны значительные шаги в направлении совершенствования базового законодательства в области энергоэффективности. В настоящее время в Российской Федерации основополагающим нормативным правовым актом, регулирующим отношения в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, является Федеральный закон от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (Закон № 261-ФЗ). Закон № 261-ФЗ пришёл на смену ранее действовавшему Федеральному закону от 3 апреля 1996 года № 28-ФЗ «Об энергосбережении» и положил начало формированию новой системы государственного регулирования в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Четвертым фактором является значительный потенциал для энергосбережения в различных секторах экономики. Рассматривая сферу жилищно - коммунально хозяйства в нашей стране можно отметить, что на сегодняшний день существует проблема наличия высокой доли ветхих, устаревших, изношенных жилых и общественных зданий, в которых расходы тепла на отопление существенно превышают существующие нормативы. С целью экономии энергии в сфере ЖКХ, государство разрабатывает и внедряет различные государственные программы, среди которых можно выделить программы «Энергоэффективный квартал», «Считай, экономь и плати», «Новый свет», «Малая комплексная энергетика», «Энергоэффективная социальная сфера» и «Инновационная энергетика».

Пятым фактором, оказывающим влияние на энергосбережение и энергоэффективность на предприятиях всех сфер деятельности, в жилых зданиях и домохозяйствах является использование различных инструментов и методов в области энергосбережения, одним из которых может выступать система энергетического менеджмента. Основными элементами системы энергетического менеджмента являются энергетический аудит, заключающийся в энергетическом обследовании и анализе энергопотребления, а также организация управления энергопотреблением. Применение энергоменеджмента в организации заключается в модернизации существующего производства и управления на основе использования наилучшей мировой практики в области энергосбережения.

Говоря о роли энергетического менеджмента, нужно отметить, что он позволяет предприятию существенно снизить расходы на энергию, осуществлять контроль за энергопотреблением, внедрять эффективные долгосрочные процессы управления энергией. Всё это так же позволяет снизить себестоимость продукции, повышает конкурентоспособность предприятия, положительно влияет на экологию. Целью энергетического менеджмента является достижение высокой энергоэффективности производства и улучшение использования человеческого и ресурсного потенциалов.

Шестым фактором является уровень осведомленности и заинтересованности персонала в области энергосбережения и эффективного использования энергетических ресурсов. Пока можно отметить, что в нашей стране существует недостаточная система организации обучения и переподготовки персонала предприятий по вопросам эффективного использования топливно-энергетических ресурсов и энергосбережения. Это требует привлечения компетентных специалистов и обучения сотрудников самого предприятия. Более того необходимо грамотно их стимулировать и мотивировать, учитывая тот факт, что поколение Y, как зачастую называют работников, развивающихся в конце XX в. и занимающих на сегодняшний день большинство ключевых постов, далеко не всегда мотивирует только финансовыми ресурсами. В ряде случаев им выражают признание их достижений и полученного результата.

Выявление факторов, оказывающих влияние на энергоэффективность, имеют важное значение для последующего управления ими и повышения тем самым энергетической эффективности экономики России. Следует отметить, что неэффективное использование энергии препятствует устойчивому и динамичному росту ВВП. В свою очередь, величина ВВП и объем производства потребления энергии оказывают определяющее влияние на энергоёмкость ВВП. Нами были рассмотрены несколько сценариев влияния показателей величины ВВП и объема производства потребления энергии на изменение энергоёмкости. (табл.2).

Таблица 2 – Сценарии влияния показателей на изменение энергоемкости

1	$\mathcal{E}_e = \frac{V_{\text{потребляемой энергии}} \uparrow}{V_{\text{ВВП}} \downarrow}$
2	$\mathcal{E}_e = \frac{V_{\text{потребляемой энергии}} \uparrow}{V_{\text{ВВП}} \uparrow}$
3	$\mathcal{E}_e = \frac{V_{\text{потребляемой энергии}} \downarrow}{V_{\text{ВВП}} \uparrow}$

1. При увеличении объема потребляемой энергии и снижении объема ВВП, значение энергоемкости возрастает. Такой сценарий будет считаться не эффективным. Стоит отметить, что подобная ситуация наблюдалась в нашей стране в кризисный период 2008-2009 гг. [4].

2. Возрастающие ВВП и объем потребляемой энергии могут сопровождаться уменьшением энергоемкости, в случае если ВВП растет более быстрыми темпами. Или ростом энергоемкости, если темп роста объема энергопотребления опережает темп роста ВВП. Так, Китай потребляет энергии больше, чем любая другая страна в мире, за исключением Соединенных Штатов. В 2001 г. потребление энергии в Китае увеличилось с 924 млн. т нефтяного эквивалента (мтнэ) до примерно 1080 мтнэ в 2003 г. [5]. Кроме того, китайские медеплавильные, цементные, бумажные заводы расходуют на 45-120% больше энергии на единицу выпущенной продукции, чем аналогичные предприятия в США и Европе [5].

3. Самым энергоэффективным способом является увеличение объема ВВП, сопровождающее снижением объема потребляемой энергии. Так, в 1998-2008 гг. Россия вырвалась в мировые лидеры по темпам снижения энергоемкости ВВП. Она снижалась на 5% в год, что существенно выше, чем во многих других странах мира [6].

В заключении хотелось бы отметить, что значимость эффективного энергопотребления очень велика. В процессе проведенного исследования были установлены причины, оказывающие влияние на энергоэффективность. Такие как: величина и структура ВВП, уровень физического и морального износа оборудования, состояние законодательной базы в сфере энергосбережения и энергоэффективности, потенциал для энергосбережения в различных секторах экономики, использование различных инструментов и методов в области энергосбережения, уровень осведомленности и заинтересованности персонала в области энергосбережения и эффективного использования энергетических ресурсов. Важно отметить, что значимость эффективного энергопотребления очень велика, и необходимо грамотное управление этими факторами, которое будет сопровождаться движением в направлении более устойчивого энергетического будущего и энергоэффективной экономики. Кроме того, в процессе исследования было выделено несколько проблем, возникающие при неэффективном использовании энергии. Должно быть произведено и сохранено намного больше энергии для удовлетворения потребностей развивающейся экономики и охраны окружающей среды.

Литература

1. Kepplinger D. Templ M. Upadhyaya S. Analysis of energy intensity in manufacturing industry using mixed – effects models // ELSEVIER, Energy 59 (2013) 754-763
2. Аналитический центр при правительстве Российской Федерации. – Глобальное регулирование энергетики // Энергетическая бюллетень. – выпуск №9. – январь. – 2014.
3. Энергоэффективная Швеция журнал «Новости теплоснабжения» №2 (90), 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nts.ru/>, свободный
4. Башмаков И.А., Мышак А.Д. Российская система учета повышения энергоэффективности и экономии энергии. [Текст] / И.А. Башмаков, А.Д. Мышак // Москва. – 2012.
5. Китай: проблемы роста Вэй Чжихун [Текст] / Вэй Чжихун // БЮЛЛЕТЕНЬ МАГАТЭ 46/1 – Июнь 2004.
6. Тарнавский Т. Правительство Китая настойчиво снижает энергоемкость ВВП [Текст] / Т. Тарнавский // Журнал энергосервисной компании «Экологические системы». – №2 февраль. – 2011.
7. International Energy Agency Россия – 2014, краткий обзор // June 2014 1-10
8. Raul Jorge, Jorge Mercado Energy intensity: A decomposition and counterfactual exercise for Latin American countries // ELSEVIER, Energy 42 (2014) 161-171

References

1. Kepplinger D. Templ M. Upadhyaya S. Analysis of energy intensity in manufacturing industry using mixed – effects models // ELSEVIER, Energy 59 (2013) 754-763
2. Analytical Centre under the Government of the Russian Federation. - Global Energy Regulation // Energy newsletter. - Issue №9. - Jan. - 2014.
3. Energy-efficient Sweden magazine "News of heat supply" №2 (90), 2008 [electronic resource]. - Access: <http://www.nts.ru/>, free
4. Bashmakov IA Myshak AD Russian accounting system to improve energy efficiency and energy savings. [Text] / IA Shoes, AD Myshak // Moscow. - 2012.
5. China: growth problems Wei Zhihong [Text] / Wei Zhihong // IAEA BULLETIN 46/1 - June 2004.
6. Tarnavskiy T. The Chinese Government strongly reduces the energy intensity of GDP [text] / T. Tarnavskiy // Journal energy service company "Ecological systems". - №2 February. - 2011.
7. International Energy Agency Россия – 2014, краткий обзор // June 2014 1-10
8. Raul Jorge, Jorge Mercado Energy intensity: A decomposition and counterfactual exercise for Latin American countries // ELSEVIER, Energy 42 (2014) 161-171

Москвина О.С.

Кандидат экономических наук, Вологодский государственный университет
КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация

В статье рассмотрена проблема кадрового обеспечения сферы бухгалтерского управленческого учета на современных предприятиях, предложены подходы к применению модульной технологии в сфере образования для подготовки квалифицированных бухгалтеров.

Ключевые слова: управленческий учет, модульная технологии, учебный модуль.

Moskvina O.S.

PhD in Economics, Vologda state University
PERSONNEL PROBLEMS OF INTRODUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

The article considers the problem of staffing the accounting management, proposed approaches to the use of modular technology in education to prepare qualified accountants.

Keywords: management accounting, modular technology, the learning module.

В современных условиях проблеме подготовки профессиональных кадров в области учета уделяется значительное внимание. Это связано с тем, что роль бухгалтера в системе управления резко возросла и к профессии предъявляются новые требования к расширению базовых знаний [1].

Управленческий учет можно определить как систему учета, планирования, контроля, анализа информации о деятельности организации, которая необходима для принятия различных управленческих решений в краткосрочной и долгосрочной перспективах [3]. При этом бухгалтер, принимающий решения, должен обладать знаниями и навыками для сбора, учета, анализа и мониторинга управленческой информации.

При подготовке кадров в сфере бухгалтерского управленческого учета одной из наиболее адаптированных к условиям современной системы образования является технология модульного обучения. Модульная технология зародилась и приобрела большую популярность в учебных заведениях США и Западной Европы в начале 60-х годов. В общем виде модульное обучение – способ организации учебного процесса на основе блочно-модульного представления учебной информации.

Достоинства модульной технологии обучения [2]:

- четкая и упорядоченная структура курса;
- индивидуальный подход к обучению;
- наглядность и гибкость предоставления информации;
- самоконтроль при обучении и возможность активизации познавательной деятельности;
- возможность самооценки и формирование самостоятельного подхода при изучении и материала;
- возможность учета интересов и проблем слушателей;
- адаптация содержания к потребностям слушателя.

Сущность модульного подхода состоит в том, что в содержании курса выделяются отдельные организационно-методические блоки – модули.

Требования к определению модулей включают [2]:

- Системный подход и актуализация содержания образовательного процесса.
- Целостное представление представленной информации учебного курса.
- Непрерывная подача информации и преодоление разобщенности со смежными дисциплинами.
- Возможность выбора индивидуального подхода при изучении материалов учебного курса.
- Повышение результативности усвоения материалов учебного курса.
- Возможность обоснования собственной точки зрения, базирующейся на связи новой информации с ранее усвоенной.
- Расширение возможностей самостоятельности в принятии решения при изучении учебного материала.

Содержание учебных модулей при изучении бухгалтерского управленческого учета включает:

- Управленческий учет в информационной системе организации.
- Классификация и характеристика затрат в управленческом учете.
- Анализ соотношения прибыли, затрат и объема продаж.
- Калькулирование себестоимости в управленческом учете.
- Основы бюджетирования в организации.
- Организация управленческого учета.
- Анализ и обоснование управленческих решений.

Каждый модуль стоит из нескольких блоков (лекционный, практический, кейсовый и тестовый), которые можно разбить на инвариантную и вариативную компоненты. Инвариантная компонента отражает уровень усвоения знаний в пределах учебного плана. Вариативная компонента включает материал, позволяющей более углубленно ознакомиться с представленным в курсе материалом. Определение вариантности занятий осуществляется с помощью технологической карты обучения, которая включает информацию с поставленными целями, параметрами оценки их достижения, обоснованными формами обучения.

Проведение занятий по изучению бухгалтерского управленческого учета основывается на применении взаимосвязанных друг с другом форм обучения:

- коллективная форма, основанная на фронтальном обсуждении основных проблем теоретического и практического характера, ключевых вопросов, характеризующих изучаемую тематику. Данная форма может также активно применяться при изучении лекционного материала и оценке результатов практического занятия, интеграции выводов и рекомендаций по итогам выполненных в группах и самостоятельно задач и ситуаций.

- групповая форма, основанная на совместном выполнении практических и кейсовых заданий небольшими группами (3-5 чел.). Применение данной формы обучения достаточно актуально, поскольку, с одной стороны, она ориентирует на самостоятельное освоение учебного материала посредством предлагаемых задач или проблемных ситуаций. С другой, – позволяет решать более сложные задачи на основе обмена мнениями в ходе поиска возможных решений, логического обоснования принятых решений;

- форма самостоятельного обучения, связанная в первую очередь с возможностями оценить ход познавательных процессов, обеспечивающих усвоение знаний и практическое их использование. Данная форма обучения может быть применена в виде тестовых заданий, которые могут проводиться как в ходе каждого практического (или лекционного занятия), так и по результатам изучаемого курса в целом.

Применение модульной технологии позволит индивидуализировать процесс обучения, увеличить полноту и объективность контроля усвоения учебного материала, повысить профессиональный уровень работников бухгалтерии.

Литература

1. Иванов, В.В. Управленческий учет для эффективного менеджмента / В.В. Иванов, О.К. Хан. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
2. Малютин, Л.С. Технология проектирования форм и методов освоения образовательного модуля по дисциплине «Финансы и кредит» [Электронный ресурс]// Экономика, государство, общество.- 2010.- №4. – Режим доступа: [http:// www.ego.ru](http://www.ego.ru)
3. Этрилл, П. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов / П. Этрилл, Э. МакЛейни; пер. с англ. В. Ионов. – Москва: Альпина Пабли., 2012. – 648 с.

References

1. Ivanov, V. V. Managerial accounting for effective management / V. V. Ivanov, O. K. Han. – Moscow: INFRA-M, 2013. – 208 с.
2. Malyutina, S. L. Technology on the design of forms and methods of development of educational module on discipline "Finance and credit" [Electronic resource]// Economics, government, society.- 2010.- No. 4. – Access mode: [http:// www.ego.ru](http://www.ego.ru)

Москвина О.С.

Кандидат экономических наук, Вологодский государственный университет

РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА (НА ОСНОВЕ АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ)

Аннотация

В статье рассмотрена проблема развития кадрового потенциала в сфере бухгалтерского учета, предложены подходы к применению кейс-метода в сфере образования для подготовки квалифицированных бухгалтеров.

Ключевые слова: кейс-метод, кейс, эффективность кейс-метода

Moskvina O.S.

PhD in Economics, Vologda state University

HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT IN THE FIELD OF ACCOUNTING (BASED ON ACTIVE LEARNING METHODS)

Abstract

The article the problem of development of human potential in the field of financial accounting, proposed approaches to the use of the case method in the field of education for the training of qualified accountants.

Keywords: the case study method, case study, effectiveness of the case method.

В современных условиях при подготовке и переподготовке кадров в сфере бухгалтерского учета особое внимание уделяется активным методам обучения. Среди них важную роль играет обучение кейс-методом. Его сущность состоит в том, что теоретический и практический материал рассматривается в виде кейсов, а знания приобретаются в результате активной и творческой работы: самостоятельного целеполагания, формирования необходимой информационной базы, ее анализа с различных точек зрения [3].

Виды кейсов:

- иллюстративные учебные ситуации, которые позволяют на определенном практическом примере обучить алгоритму обоснования адекватного решения в сложившихся условиях;
- учебные ситуации, в которых формируется конкретная ситуация, определяются проблемы, обосновывается управленческое решение;
- учебные ситуации в них проблема четко не выявлена, а представлена в виде различных данных, в результате анализа которых необходимо сформулировать альтернативные управленческие решения;
- прикладные упражнения, описывающие реальную сложившуюся ситуацию, из которой предлагается найти пути выхода [2].

Требованиями к кейс – методу являются: соответствие поставленной цели; заданный уровень сложности; иллюстрация реальных ситуаций, требующих принятия решения; развитие аналитического мышления и умения вести дискуссию [1].

При обучении на основе кейс-метода у обучающихся формируются следующие навыки:

1. Аналитические навыки, связанные с умением типологизировать информацию, определять уровень ее существенности и значимости, уметь ее восстанавливать.
2. Практические навыки, обусловленные применением на практике изученных теоретических и методологических подходов.
3. Творческие навыки, связанные с умением обоснования альтернативных решений, которые сложно определить логическим путём.
4. Коммуникативные навыки, вызванные умением дискутировать, вести дискуссию, убеждать окружающих, использовать наглядный материал, защищать собственную точку зрения и убеждать оппонентов.
5. Социальные навыки, направленные на умение оценивать поведение людей, поддерживать или аргументировать противоположное мнение.

Оценка эффективности применения кейс метода представляет собой выявление показателей результативности учебного мероприятия, успеваемости и удовлетворенности слушателей, их качества знаний. В данном исследовании оценка эффективности применения кейс метода проводилась на основе анкетирования студентов при изучении дисциплины «Бухгалтерский управленческий учет» (табл.).

Таблица – Определение эффективности использования кейс-метода при изучении дисциплины «Бухгалтерский управленческий учет»

Критерий оценки	Средняя оценка (2013-2014 уч.год)*	Средняя оценка (2014-2015 уч.год)*
Оцените уровень актуальности полученных знаний?	9,6	9,9
Оцените уровень новизны изученной информации?	9,5	9,5
Оцените уровень практической значимости полученных знаний?	9,2	9,5
Оцените уровень удовлетворенности изученными материалами?	9,0	9,6
Оцените уровень повышения эффективности вашей профессиональной деятельности (с учетом кейсов)	8,3	8,9
Насколько и каким образом изученный материал способствует развитию навыков?	8,2	8,5
Насколько и каким образом обучение способствовало развитию личных качеств?	8,4	8,5
Оцените уровень доступности изложенного материала?	8,7	9,4
Оцените уровень коммуникабельности преподавателя?	9,5	9,5
Оцените уровень владения материалом преподавателя?	9,5	9,7
Общее количество баллов	89,9	93,0
Результативность обучения, в % (общее кол-во баллов/100*100%)	89,9%	93,0%

*- данные приведены по заочной форме обучения.

Как видно из данных таблицы, все критерии оценки условно можно разделить на три подгруппы: а) адаптация кейса к требованиям по дисциплине; б) практическое использование результатов выполнения кейсов; в) качество информационного сопровождения при выполнении кейсового задания.

В целом эффективность применения кейс- метода при изучении бухгалтерского управленческого учета можно оценить как высокую – 93%. Таким образом, кейс – метод завоевывает позитивное отношение со стороны обучающихся, обеспечивая освоение

теоретических положений и овладение практическим использованием материала. При этом метод выступает и как образ мышления преподавателя и его новая стратегия, позволяющая по-иному думать и действовать, обновлять свой творческий потенциал.

Литература

1. Бухгалтерский учёт: деловые игры/под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Каморджановой.-СПб.:Эксмо, 2010.-192 с.
2. Кейс-метод: в обучении. / А.М. Деркач // статья в журнале «Специалист» № 4, 2010. С. 18-24.
3. Смолянинова, О.Г. Инновационные технологии обучения студентов на основе метода Case Study // Инновации в российском образовании: сб.- М.: ВПО, 2000. – С. 25- 30.

References

1. Accounting: a business game/ed. d-RA Ekon. Sciences, prof.And. Kamordzanova.-SPb.:Eksmo, 2010.-192 C.
2. The case study method: in training. / A. M. Derkach // article in the journal "Expert" № 4, 2010. P. 18-24.
3. Smolyaninova, O. G. Innovative technologies of training of students on the basis of the Case Study // Innovations in Russian education: Coll, M.: HPE, 2000. – P. 25 - 30.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет
ХАРАКТЕРИСТИКА УЧАСТНИКОВ БИЗНЕСА

Аннотация

Статья направлена на анализ основных участников бизнеса. Приведена характеристика термина «бизнес». Охарактеризована сфера деловых интересов участников бизнеса.

Ключевые слова: бизнес, участник, деловой интерес, предприниматели.

Mukhina E.R.

PhD in Economics, associate Professor,
Perm National Research Polytechnic University
THE DESCRIPTION OF PARTICIPANTS' BUSINESS

Abstract

The article aims to analyze the main participants of the business. The characteristic of the term "business" is given. The sphere of business interests of participants of business is characterized.

Keywords: business, party, business interest, entrepreneurs.

В настоящее время огромное внимание уделяется проблемам развития предпринимательства, бизнеса, особенно малого бизнеса. Существует множество государственных программ поддержки развития предпринимательства. Опираясь на этимологию слова «бизнес», можно сказать, что по своей сути бизнес предполагает какое-либо занятие, или дело. На сегодняшний день адаптированным и общепринятым в бытовой и экономической среде определением понятия «бизнес» является трактовка через приносящую какой-либо доход деятельность граждан. В то же время, нельзя исключать тот факт, что бизнес существует лишь в социальной среде, что говорит о важности и необходимости учета участников бизнеса. Таким образом, бизнес – это и совокупность отношений между всеми его структурными составляющими, между его участниками, образующими команду единомышленников с целью получения дохода, прибыли, развития хозяйствующего субъекта.

Охарактеризуем основных участников бизнеса по критерию интереса того или иного субъекта (таблица 1).

Таблица 1 – Характеристика участников бизнеса

№	Тип участника	Деловой интерес участника
1	Предприниматели, то есть лица, осуществляющие самостоятельную инициативную деятельность на свой риск, под свою полную экономическую и юридическую ответственность.	Деловой интерес участников бизнеса данной группы – это, прежде всего, получение доходов, что осуществляется через производство и, в конечном итоге, реализацию продукции, товаров, работ, услуг. В процессе своей деятельности предприниматели вступают в деловые взаимоотношения между собой, а также в отношения с другими участниками бизнеса, образуя в итоге так называемую сферу предпринимательского бизнеса, включающую три базовых компонента: производство продукции, коммерцию (торговлю) и коммерческое посредничество.
2	Индивидуальные и коллективные потребители продукции , предлагаемой предпринимателями, а также коллективы потребителей, образующих свои союзы, ассоциации и прочее.	Деловой интерес участников бизнеса данной группы заключается в приобретении товаров, работ, услуг. При этом данный интерес реализуется путем налаживания контактов с производителями и продавцами продукции на базе взаимной выгоды, то есть доход предпринимателя – это его выгода, создаваемая посредством расхода денежных средств или иного имущества потребителем, а полученный для удовлетворения потребностей товар или услуга представляют доход покупателя. Посредством реализации потребительских интересов образуется сфера потребительского бизнеса.
3	Работники, осуществляющие трудовую деятельность по найму, на контрактной или иной основе, а также профессиональные союзы работников, создаваемые с целью защиты своих интересов.	Деловой интерес работников по найму заключается в извлечении доходов в виде заработной платы, получаемых посредством продажи своего труда.
4	Государственные органы, учреждения либо организации , когда они выступают непосредственными участниками сделок	В данном случае речь идет о предоставлении правительственных заказов предпринимателям, определении цен, состава и объема льгот при их выполнении и так далее. В подобного рода случаях система государственных органов будет равноправным партнером других участников бизнеса. Деловой интерес участников этой группы – это осуществление общегосударственных программ (научно-технических, научно-производственных, социальных и прочих) в целях удовлетворения потребностей как государства в целом, так и всех его граждан.

Вне зависимости от типа участника бизнеса, его деятельность невозможна без системы планирования. Роль бизнес-планирования и прогнозирования сложно переоценить в условиях динамично развивающейся экономической среды. Каждый

субъект бизнес в той или иной степени осуществляет мероприятия в области планирования, или определения стратегии, целей и задач развития объекта, методов, способов и средств достижения, разработка программы, плана действия различной степени детализации в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Таким образом, планирование должно носить непрерывный и систематический характер, о чем свидетельствуют его базовые принципы.

Литература

1. Бекетова О.Н., Найденов В.И. Бизнес-планирование. - М.: ЭКСМО, 2007, 160с.

References

1. Beketova O.N., Naydenkov V.I. Biznes-planirovanie. - M.: EKSMO, 2007, 160s.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Статья рассматривает содержание готовой продукции для сельскохозяйственных предприятий, характеризует задачи учета готовой продукции, выявляет особенности учета.

Ключевые слова: учет, сельскохозяйственные предприятия, готовая продукция, счет.

Mukhina E.R.

PhD in Economics, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE FEATURES OF ACCOUNTING OF FINISHED PRODUCTS OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS

Abstract

The article considers the content of finished products for agricultural enterprises, describes the task of accounting of finished products, reveals the peculiarities of accounting.

Keywords: accounting, agricultural enterprises, finished products, account.

Любое коммерческое предприятие сталкивается в своей деятельности с проблемой отражения в системе бухгалтерского учета готовой продукции, товаров, работ или услуг (в зависимости от специфики деятельности). Соответственно возникает вопрос квалификации того или иного объекта. Другими словами, нужно четко понимать, что в каждом конкретном случае для каждого конкретного предприятия будет расцениваться как товар, готовая продукция или материал.

В общем понимании готовая продукция – это продукция, прошедшая все стадии обработки, принятая соответствующим документам и готовая к продаже. В силу специфики сельскохозяйственных предприятий готовая продукция может потребляться не только вне предприятия, но и внутри него.

Основные задачи учета готовой продукции определены пунктом 6 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Бухгалтерский учет готовой продукции призван обеспечивать решение следующих задач:

- формирование фактической себестоимости готовой продукции;
- контроль за правильным и своевременным документальным оформлением операций поступления и отпуска продукции, сохранностью готовой продукции, своевременностью расчетов покупателей и заказчиков;
- контроль выполнения сметы расходов, связанных с отгрузкой и реализацией продукции.

К готовой продукции сельскохозяйственной организации относят продукцию, которая получена в результате реализации производственного процесса растениеводства и животноводства, а также продукцию промышленных производств, если таковые существуют на предприятии агропромышленного комплекса.

Производство на сельскохозяйственных предприятиях носит сезонный характер. Помимо этого, многие предприятия можно охарактеризовать территориальной обособленностью и разнохарактерностью производственной деятельности [1].

Безусловно, все это оказывает влияние на учетный процесс на сельскохозяйственных предприятиях, в том числе на учет готовой продукции. Территориальная обособленность производства, а также трудоемкость процесса, многообразие и значительный объем документации, разнородность продукции порождают опасность утраты некоторых видов готовой продукции из мест непосредственного изготовления, а также во время транспортировки, хранения и т.д.

Оценку готовой продукции на сельскохозяйственных предприятиях производят следующими способами:

- 1) по фактической производственной себестоимости;
- 2) по неполной (сокращенной) производственной себестоимости продукции;
- 3) по плановой (нормативной) производственной (полной или сокращенной) себестоимости.

Фактор сезонности в большинстве случаев приводит к необходимости учета готовой продукции по нормативным расценкам. Соответственно, лишь в конце отчетного периода можно вычислить фактическую себестоимость.

Учет готовой продукции на предприятиях агропрома также, как и на других предприятиях, ведется на активном счете 43 «Готовая продукция». Как правило, к нему с учетом специфики организаций рекомендуется открывать следующие субсчета:

- 43/1 «Готовая продукция растениеводства». На этом субсчете учитывается продукция растениеводства, оприходованная от урожая и предназначенная для продажи, натуральной оплаты работникам предприятия или переработки в хозяйстве.
- 43/2 «Готовая продукция животноводства». Данный субсчет предназначен для учета продукции животноводства, предназначенной для продажи, натуральной оплаты работникам предприятия или переработки в хозяйстве.
- 43/3 «Готовая продукция промышленности»;
- 43/4 «Готовая продукция вспомогательных, обслуживающих и других производств». Субсчета 43/3 «Готовая продукция промышленности» и 43/4 «Готовая продукция вспомогательных, обслуживающих и других производств» призваны осуществлять учет готовой продукции, произведенной промышленными, вспомогательными, обслуживающими и прочими производствами и хозяйствами.
- 43/5 «Готовая продукция, закупленная у населения для реализации».

Таким образом, отражение поступления и реализации готовой продукции на предприятиях агропрома имеет свои особенности и нюансы, которые, безусловно, следует учитывать в хозяйственной деятельности.

Литература

1. Белов Н.Г. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве.- М.: ЭКСМО, 2010, 608с.

References

1. Belov N.G. Buhgalterskiy uchët v selskom hozyaystve.- M.: EKSMO, 2010, 608s.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Аннотация

Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что в данный период развития экономики, возрастает значение организационной культуры, как инструмента повышения производительности труда.

Ключевые слова: организационная культура, социальная система, качество, конкурентоспособность.

Nikitina I. A.¹, Sogova D.F.², Trubilin A.G.³

¹PhD in Economics, associate professor of Department of hospitality and tourism business, ²Postgraduate, Southern Institute of Management, ³ teacher, College of right, economy and management

ORGANIZATIONAL CULTURE AS INSTRUMENT OF INCREASE OF THE LABOUR PRODUCTIVITY

Abstract

The relevance of this study has a value due to the fact that during this period of development of the economy increases the value of organizational culture as a tool to enhance productivity.

Keywords: organizational culture, social system, quality, competitiveness.

Понимание роли и значения организационной культуры для успеха в реализации не только краткосрочных, но и долгосрочных стратегических целей и умение «выстраивать», формировать желательную организационную культуру является важнейшим условием успешных организационных изменений.

Рассмотрение путей формирования желательной организационной культуры предполагает восприятие организации не только как технико-экономической, но и как социальной системы. [1 стр. 229] Решающее влияние на процесс формирования организационной культуры представителей высшего руководства повышает их ответственность за те последствия, которые может иметь для организационной культуры их стиль управления и особенности их поведения.

Организационная культура может выступать в качестве действенного инструмента, обеспечивающего настрой персонала на высокую производительность и высокое качество в работе. Формирование и поддержание такой культуры, которая повышала бы отдачу от людей, работающих в организации, способствовала повышению ее эффективности и конкурентоспособности, - это одна из важнейших стратегических задач высшего руководства. [2 стр. 129]

При проведении изменений в культуре возникает ряд трудностей. В особенности эти трудности порождаются сопротивлением изменениям культуры. Это становится явно заметным, когда изменения начинают затрагивать глубинное содержание организационной культуры (базовые предположения, верования и ценности). Отмечено, что проведение радикальных и быстрых изменений в содержании организационной культуры происходит с большими трудностями и более болезненно, чем проведение медленных изменений. В целом степень сопротивления изменениям в культуре организации пропорциональна величине изменений по содержанию, то есть степени их радикальности и силе преобладающей в организации культуры.

Для менеджеров, чрезвычайно занятых решением многих проблем, введение изменения может привести к удвоению рабочей нагрузки. Однако совсем не обязательно, что введение изменений будет сопровождаться отрицательной реакцией. В идеальной ситуации введение изменений даёт возможность для реального творчества.

Изменения в содержании культуры требуются тогда, когда существующая в организации культура не способствует изменению поведения до состояния, необходимого для достижения желательного уровня организационной эффективности.

Большое значение при осуществлении изменений организационной культуры придаётся роли руководителя, от которого зависят сроки, направление, цели перемен и взаимодействие структур предприятия. [5 стр. 335]

Причём, настрой и самооценка руководителя влияет на всех сотрудников. Позитивное самовосприятие и уверенность в себе приводят к оптимизму окружающих.

Как бы эффективно ни были организованы процессы подбора и отбора персонала, работники могут быть не знакомы с организационной культурой (или при изменении организационной культуры сотруднику очень сложно перестроиться). Поэтому предпринимаются усилия помочь работникам адаптироваться к организационной культуре. Этот адаптационный процесс называется социализацией.

По мнению автора, при внедрении новой оргкультуры или при ее каких-либо изменениях руководству необходимо осуществить следующие преобразования:

- провести более широкомасштабное анкетирование сотрудников для полного выявления всех несоответствий организационной культуры между группами участников;
- пересмотреть все составляющие выбранной иерархической организационной культуры, при этом, не затрагивая её основополагающие принципы;
- устранить разногласия в коллективе путём разъяснения необходимости выбранной организационной культуры, учитывая рациональные предложения со стороны различных групп сотрудников;
- периодически проводить контрольные анкетирования для выявления тенденций организационной культуры в коллективе;
- изменить аспекты организационной культуры для повышения эффективности функционирования предприятия.

При возможном сохранении уже существовавшей организационной культуры, необходима система мероприятий, направленных на ее сохранение.

1 Административные работники должны постоянно оценивать работу сотрудников с клиентами (при правильном обслуживании поощрять работника, при неправильном – указать на недостатки). Поощрять работников, по мнению автора, можно материально и нематериально.

Нематериальное поощрение, по мнению автора, необходимо осуществлять постоянно, когда работник отличился хорошим обслуживанием клиентов. Поощрение может быть в виде устной благодарности. В случае постоянной работы без нареканий такой работник может получить материальное поощрение. [4 стр. 286]

Если сотрудник плохо выполняет свои обязанности, то сначала в устной форме, а затем в виде лишения премий, можно показать недовольство администрации его работой.

Систему поощрений и наказаний нужно осуществлять постоянно.

2 Работники систематически должны проходить обучение, связанное с повышением уровня квалификации. Кроме того, необходимо моделировать различные ситуации, связанные с работой структур предприятия и обыгрывать систему поведения сотрудников в тех или иных ситуациях. Данное обучение и тренировки может позволить сотрудникам усвоить свои роли, что в обычных, а также в кризисных ситуациях позволит сохранить производственные процессы. Менеджеры компании должны не только обучать сотрудников, но и своим примером показывать необходимые стандарты поведения. Данная схема может установить более сплочённые отношения между сотрудниками, а также разработать стандарты поведения с клиентами, которые должны

соблюдать все категории сотрудников.

3 Необходимо в полной мере и систематически проводить в жизнь предприятия разработанную программу вознаграждений и статусов. Сотрудники должны знать, какой стиль работы приветствуется в коллективе. Целесообразно выработать образцы поведения, которые наиболее соответствуют организационной культуре предприятия. Зная о приоритетах организации, сотрудники соответственно выстраивают стиль поведения с клиентами, поставщиками и за это получают определённые награды (например, внеочередную премию). Ценные работники, деятельность которых в наибольшей степени отражает принципы организационной культуры, должны иметь систему привилегий (например, оргтехнику последнего поколения для менеджеров).

4 Работа с кадрами показывает приоритеты в области культуры. То, как и за что увольняют сотрудников; как и по какому принципу принимают на работу; каким образом происходит перемещение сотрудников внутри организации является показателем кадровой политики. Критерии кадровых решений могут помочь, а могут и помешать укреплению существующей в организации культуры. Поэтому для укрепления иерархической организационной культуры в комбинате необходимо проводить такую кадровую политику, которая бы приветствовала сотрудников, обладающих набором профессиональных качеств. Работники предпочитают стабильную занятость. Поэтому руководству необходимо добиться баланса между желанием сотрудников и потребностями организации.

5 Для сотрудников очень важным может являться тот факт, что администрация уделяет внимание тем небольшим событиям, которые происходят как в жизни предприятия в целом, так и отдельных сотрудников. Поэтому, для поддержания сплоченности в коллективе необходимо проводить определённые обряды.

Например, торжественное вручение соответствующего документа после прохождения курсов повышения квалификации. Это будет толчком для других работников последовать примеру своего коллеги.

Обряд ухода сотрудника может сопровождаться как позитивными, так и негативными эмоциями. В случае ухода работника на пенсию или перевода на новую должность, по мнению автора, необходимо публично уведомить сотрудников (заметка на доске объявлений). Такой сотрудник должен быть поощрён за свой труд. Данный обряд поднимет ценность работника, покажет, как предприятие дорожит своими кадрами. В случае увольнения работника за грубое нарушение трудового договора, необходимо также довести до сведения сотрудников о причинах увольнения. Но, по мнению автора, это необходимо сделать на внеочередном собрании. При этом администрация должна чётко обозначить те негативные аспекты поведения, которые повлекли за собой увольнение. Таким образом, сотрудники должны почувствовать, что недобросовестная работа, нарушение правил трудового договора влечёт за собой не только увольнение, но и порицание со стороны коллектива.

Для единения всего коллектива необходимо организовывать корпоративные мероприятия по поводу дня рождения сотрудников, компании или других праздников. Подобные мероприятия поддерживают чувство общности и соединяют сотрудников вместе.

Таким образом, система мер, предложенная автором, способствует укреплению имеющейся организационной культуры, дополнит ее элементами клановой культуры, что существенно улучшит отношения сотрудников в коллективе, укрепит моральный климат и стратегические цели организации.

Литература

1. Беленов О.Н. Поведение потребителей: учебное пособие / О.Н. Беленов, Л.И. Стадниченко. Воронеж: Издательство Воронежского Государственного Университета, 2012г. - 224 с.
2. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие. - М.: Дашков и К°, 2010. – 349 с.
3. Горемыкин В.А. Планирование предпринимательской деятельности фирм. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 367 с.
4. Кучеренко И.М. Технологический процесс обучения и профессиональное развитие персонала на туристском предприятии, практические рекомендации//Сборник: Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического//Сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Ответственный редактор Горохов А.А.. 2014. С. 285-288.
5. Лазовская С.В. Актуальные проблемы подготовки кадров в курортно-рекреационном комплексе и некоторые пути их решения// Курортно-рекреационный комплекс в системе регионального развития: инновационные подходы. 2014. №1 С. 335-338.

References

1. Belenov O.N. Behavior of consumers : train / aid of O.N. . Belenov L.I. Voronezh: publishing House of Voronezh State University, 2012г. - 224 s.
2. Vladimirova L.P. Prognostication and planning in the conditions of market: train aid. - M.:, 2010. - 349 s.
3. Goremikin B.A. Planning of entrepreneurial activity of firms. - M.: infra-m, 2011. - 367 s.
4. Kucherenko I.M. Technological process of educating and professional development of personnel on a tourist enterprise, practical recommendations//Collection: Research of innovative potential of society and forming of directions his strategic//Collection of scientific reasons of the 4th International research and practice conference : in 2th volumes. Managing editor of Peas A.A. 2014. S. 285-288.
5. Lazovskaua S.V. Issues of the day of training of personnel's in a resort complex and some ways of their decision// the Resort - recreational complex in the system of regional development.

Орлов А.Н.

Магистрант, Сургутский государственный университет

РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль налогового планирования в управлении организации, влиянии налогов на принятие управленческих решений, и способы снижения роли государства в современном бизнесе.

Ключевые слова: планирование, налоги, оптимизация.

Orlov A.N.

Postgraduate student, Surgut State University

TAX PLANNING ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

Abstract

The article discusses the role of tax planning in the management of the organization, the impact of taxes on the management decisions, and ways to reduce the state's role in modern business.

Keywords: planning, tax optimization.

Актуальность данной темы обосновывается чрезмерно большой ролью налогов и государства в целом в развитии бизнеса в России. В идеале налоги не должны влиять на экономические решения организации, и не должны менять философию бизнеса. На практике же налоги, являясь мощнейшим инструментом экономического регулирования, вторгаются в сферу стратегических решений, нередко вынуждая кардинально менять тактику действия организации. Потребность в налоговом планировании диктуется в современной финансовой системе тяжестью налогового бремени для конкретного налогового субъекта и сложностью и изменчивостью законодательства в области налогообложения.

Налоговые оптимизация и планирование заложены в самом налоговом законодательстве, которое предусматривает те или иные налоговые режимы для разных ситуаций, допускает различные методы для исчисления налоговой базы и предлагает налогоплательщикам различные налоговые льготы, если они будут действовать в желательных властным органам направлениях. Налоговое планирование обусловлено также заинтересованностью государства в предоставлении налоговых преференций в целях стимуляции определенных видов производств, регулирования социально-экономического развития.

Налоговые оптимизация и планирование — законная деятельность организации в границах общего стратегического планирования бизнеса, направленной на выявление возможности налоговой экономии и учет налоговых последствий в деятельности организации, в основе которой лежит системный подход.

В РФ созданы условия к целенаправленному налоговому планированию, основанному на нормах законодательства. Разрабатываются теоретические и методические положения налогового планирования в организациях.

Налоговое планирование имеет объективный характер, продиктованный требованиями рыночной конкуренции и стремлением организации к сокращению налоговых платежей и увеличению собственных финансовых средств для дальнейшего развития производственной деятельности.

Как любая экономическая категория налоговое планирование строится на определенных правилах, таких как: законность, обязательность, эффективность, перспективность, взаимосвязь налогового планирования и общего планирования организации.

Налоговое планирование на уровне организации называют корпоративным налоговым планированием. Оно предполагает выбор между разными вариантами осуществления хозяйственной деятельности и размещения активов с целью достижения максимально низкого уровня налоговых обязательств, которые при этом возникают.

Налоговое планирование, тесно взаимодействует с маркетингом, финансовым планированием организации, бухгалтерским учётом, политикой в области кадров. Оно служит одним из основных инструментов расчета показателей эффективности деятельности организации. Значит, налоговое планирование должно стать обязательным инструментом в комплексе финансового управления в организации.

В практике налогового планирования используются следующие методы:

- ситуационный,
- численные балансовые методы,
- метод определения финансовых потоков организации в двухкоординатной системе налогообложения.

Метод ситуационного налогового планирования — наиболее простой и доступный для любой организации, поэтому он нашел самое широкое применение. Организация на основе своего устава и иных учредительных документов, в соответствии с Налоговым Кодексом РФ и статистическими нормативами, определяет спектр основных налогов, которые надлежит уплачивать организации, уточняет ставки и льготы. Формируется налоговое поле организации. Далее подбираются типичные хозяйственные операции, в которых организация участвует, учитывая специфику вида деятельности и сложность производственного процесса. Затем obrazуется система договорных отношений организации с учетом сформированного налогового поля. После этого моделируются различные ситуации с учетом уже выполненных налоговых, договорных и хозяйственных наработок, охватывающие самые разнообразные стороны экономической жизни, реализуемые в нескольких сравнительных вариантах. На основе всестороннего исследования ситуаций выбираются оптимальные варианты. При анализе различных ситуаций целесообразно сопоставлять полученные финансовые результаты с возможными потерями, обусловленными штрафными и другими санкциями.

Метод определения финансовых потоков организации в двухкоординатной системе налогообложения строится на основе презумпции, что действуют всего два налога, а именно: косвенный налог (НДС, акцизы) и налог на прибыль организаций. Ряд налогов игнорируется в силу своей незначительности либо выводятся с помощью определенных операций к одному из этих двух видов налогов. Записывают уравнение, которое показывает долю налоговых отчислений от валовой выручки организации в рассматриваемой двухкоординатной налоговой системе, а также позволят получить прямую связь между ставками косвенного налога и налога на прибыль организаций с другими макроэкономическими показателями. Изменяя данные показатели с помощью процедур налоговой оптимизации, можно оценить их влияние на величину двух основных налогов, взимаемых с организации.

В корпоративном налоговом менеджменте особое значение имеет бюджетирование, в ходе которого прогнозируются суммы налоговых платежей в планируемом периоде. Без налогового бюджетирования сложно добиться реальности и эффективности общего бюджетирования организации, грамотно поставленное налоговое бюджетирование принесет организации существенный финансовый эффект.

В организации служба налогового планирования осуществляет следующие функции:

- 1) готовит среднесрочные и долгосрочные налоговые планы, организует контроль за выполнение подразделениями плановых налоговых заданий;
- 2) осуществляет координацию проведения исследований, направленных на повышение эффективности мероприятий налогового планирования;
- 3) выдает необходимые рекомендации по вопросам налогообложения с целью предупреждения просчетов и ошибок, которые могут повлечь штрафные и другие санкции, снизить прибыль и отрицательно повлиять на репутацию организации;
- 4) участвует в рассмотрении исков к налоговым, таможенным органам;
- 5) следит за изменениями и дополнениями, вносимыми в нормативные документы;
- 6) осуществляет методическое руководство и организует работу по налоговому учету и анализу результатов производственно-хозяйственной деятельности в целях налогообложения, разработку рациональной с точки зрения налоговых последствий учетной политики;
- 7) оказывает помощь работникам подразделений организации по вопросам налогообложения и налогового учета, контроля, отчетности и экономического анализа.

Налоговое планирование при его правильной организации дает возможность организации:

- придерживаться налогового законодательства путем правильности расчета налогов, сборов и других платежей налогового характера;
- свести к минимуму налоговые обязательства;
- максимально увеличить прибыль;
- разработать структуру взаимовыгодных соглашений с поставщиками и заказчиками;
- эффективно руководить денежными потоками;
- избегать штрафных санкций.

Каждой организации необходимо осуществлять налоговое планирование для достижения наибольшего финансового процветания. Профессионально выполненное налоговое планирование – важный шаг к развитию организации.

В заключении можно отметить, что в современных условиях, когда государство не стремится снизить свою роль в финансовой жизни страны, и налоги продолжают оказывать порой решающее воздействие на тактику и стратегию развития бизнеса налоговое планирование и оптимизация остаются самыми действенными способами снижения зависимости развития организации от влияния государства.

Литература

1. Попова Л.В., «Прогнозирование и планирование в налогообложении»; учеб. пособие для ВУЗов – Орёл, Орёл ГТУ, 2007.

2. Сироткин С.А. «Финансовый менеджмент на предприятии» // М.:Юнити, 2009.
3. Попова Л.В. «Структура элементарных связей составляющих модели учетно-налоговой системы» // Управленческий учет.- 2010

References

1. Popova L.V., «Prognozirovanie i planirovanie v nalogooblozhenii»; ucheb. posobie dlja VUZov – Orjol, Orjol GTU, 2007.
2. Sirotkin S.A. «Finansovyj menedzhment na predpriyatii» // М.:Юнити, 2009.
3. Popova L.V. «Struktura jelementarnyh svyazej sostavljajushhii modeli ucheto-nalogovoj sistemy» // Upravlencheskij uchët.-2010

Петросян Д.С.

Профессор, доктор экономических наук, Институт региональных экономических исследований

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы развития управленческого потенциала экономики региона на основе анализа тенденций трансформации систем управления экономики России, и предложенной концепции критического управленческого потенциала.

Ключевые слова: регион, экономика, управленческий потенциал.

Petrosyan D.S.

Professor, PhD in Economics, Institute of regional economic researches

DEVELOPMENT OF ADMINISTRATIVE POTENTIAL OF ECONOMY OF THE REGION

Abstract

In article questions of development of administrative potential of the economy of the region on the basis of the analysis of tendencies of transformation of control systems of economy of Russia and the offered concept of critical administrative potential are considered.

Keywords: region, economy, administrative potential.

Уровень развития и качество управленческого потенциала играют значительную роль в обеспечении экономической эффективности и социальной ориентированности экономики региона. [1, 2]. Определение понятия управленческого потенциала многозначно [3]. Под *управленческим потенциалом*, мы понимаем способность системы управления, разрешать текущие и перспективные задачи функционирования социально-экономической системы, согласно заданным критериям эффективности. Управленческий потенциал региональной экономики в существенной степени определяется человеческими свойствами и качеством труда руководителей и менеджеров, различных уровней управленческой иерархии. В данной статье приведем содержание программы развития управленческого потенциала экономики региона на основе анализа тенденций трансформации системы управления экономикой России за период от 1991г. и предложенной автором концепции критического управленческого потенциала.

Значение руководства как социально-политического института пытался обосновать Дж. Бэрнхем, предложив концепцию «революции менеджеров» [4]. В переходный период в России происходили настолько глубокие изменения системы управления экономикой страны, что позволяет, на наш взгляд, говорить о том, что произошла своеобразная «*управленческая революция*». Основная идея Дж.Бэрнхема заключается в обосновании доминирующей роли менеджеров в процессе производства. Он противопоставил менеджеров рабочим, инженерно-техническому персоналу, ученым и даже владельцам собственности, объявив высших менеджеров элитным сословием, носителями всеобщего благополучия и бескорыстными служителями общества. Дж. Бэрнхем пытался доказать неизбежность господства сравнительно небольшой группы управляющих, объявив это неслучайным условием трансформации индустриального капиталистического общества в социальную формацию, получившую название «народного капитализма».

Проведенный нами анализ тенденций трансформации системы управления национальной экономикой России за период от 1991г., выявил следующие характерные особенности, которые можно трактовать как признаки происходящей в стране управленческой революции:

- рост числа руководителей и менеджеров за счет роста общей численности предприятий и организаций, различных организационно-правовых форм и собственности (образования малых предприятий), а также за счет подготовки вузами специалистов по экономике и управлению. Это подтверждается данными Росстата по сравнению с командно-административной системы основе, без согласия вышестоящих инстанций;

- усиление власти и сфер влияния руководителей в системе внутрифирменного управления, причем как на государственных предприятиях (учреждениях), так и в организациях негосударственного сектора экономики, что объясняется не в последнюю очередь отсутствием адекватной рыночным отношениям законодательной базы и бездействием существующих законов, относящихся к хозяйственному и трудовому праву;

- усиление специфической функции руководителей государственных предприятий (учреждений) и организаций негосударственного сектора, выступающих в роли политиков, дипломатов, представителей своей организации во внешней среде;

- повышение имущественно-финансовой дифференциации между руководителями особенно высшего уровня и прочими категориями персонала, за счет как прямого установления необоснованно высоких окладов и тарифных ставок руководителям, так и неконтролируемых дополнительных выплат посредством ведения двойной, а то и тройной бухгалтерии;

- чрезмерный рост и масштабная по своим размерам бюрократизация государственного аппарата, охватившая органы представительной и исполнительной власти на всех уровнях управления: федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Чиновники, представляя собой важную составляющую управленческого контингента, являются активными участниками формирования условий экономической деятельности и продвижения управленческих решений, принятых руководителями хозяйственных организаций;

- соединение функций управления и функций владения собственностью. Собственники возлагают на профессиональных управленцев лишь вопросы подготовки важнейших решений и регулирования текущей деятельности предприятий, тогда как принятие стратегических решений берут полностью на себя. В современных условиях возникла новая разновидность собственности, которая является одновременно и функцией управления – *регулирование и контроль за финансовыми потоками*. Указанную функцию могут осуществлять лица, которые не входят в формальную организационную структуру, но, тем не менее, они фактически управляют огромными ресурсами. К подобным «управляющим» могут быть отнесены самые различные лица: государственные чиновники, политические деятели, криминальные авторитеты, люди, имеющие родственные и иные отношения к владельцам собственности и высшему управленческому персоналу;

- сращивание государственного аппарата с криминальными структурами, внедрение представителей криминалитета в законодательные, правоохранительные и исполнительные органы власти.

Таким образом, управленческая революция в России существенно отличается от предсказанной Дж.Бэрнхемом, «революции управляющих». Она осуществляется в интересах чрезвычайно узкой группы лиц, которые вполне вписываются по своим характеристикам, целям и образом жизни в номенклатурный класс, описанный еще М.С.Восленским [5] и А.Г.Авторхановым [6].

Поможет исправить положение и подойти с научных позиций к решению вопросов совершенствования системы управления экономики региона предлагаемая нами *концепция критического управленческого потенциала*.

Суть концепции заключается в определении критического уровня управленческого потенциала, необходимого и достаточного для его качественного роста. При достижении этого критического уровня обеспечивается эффективное и ускоренное воспроизводство управленческого потенциала. Под критическим уровнем развития управленческого потенциала, мы понимаем минимально допустимую степень способности системы управления, обеспечить эффективность функционирования социально-экономической системы [7].

Концепция критического управленческого потенциала основывается на следующих выведенных из практики хозяйственного и политического руководства постулатах:

- «Хороший» руководитель, как правило, опирается на подобных себе руководителей. Здесь и ниже собирательная характеристика «хороший» обозначает эффективно работающего, профессионально квалифицированного и гуманистически ориентированного руководителя; а характеристика «плохой» – антипод «хорошего»;

- «Плохой» руководитель пытается использовать подчиненных ему «хороших» руководителей, которые фактически вынуждены брать на себя выполнение его функции, и опирается на «балласт» – «плохих» руководителей и работников, которые не справляются со своими обязанностями, но поддерживают руководителя за то, что он хотя бы не увольняет их с работы. Таким образом, «плохой» руководитель в подавляющем большинстве случаев формирует плохую команду в настоящем и порождает плохую генерацию будущих руководителей. Так возникает лавинообразный процесс: «плохой» руководитель порождает еще более плохих, и их количество растет по закону цепной реакции. Чтобы разорвать эту тенденцию, необходимо, очевидно, увеличивать количество «хороших» руководителей. Это также связано с таким психологическим феноменом: «хороший» руководитель и его достижения для многих перспективных работников служит эталоном для подражания и таким образом является фактором воспроизводства будущих «хороших» руководителей;

- Процессы роста профессионализма одних и одновременно деградации других руководителей проходят по всем уровням системы управления национальной экономикой. Руководители постоянно взаимодействуют между собой на всех уровнях, происходит ротация кадров по вертикали и по горизонтали, соответственно перенимаются управленческие технологии, управленческая культура, приемы, стиль и методы руководства. Таким образом, «хороший» руководитель выступает в роли тормоза на пути неэффективных технологий и низкой управленческой культуры, служит проводником инноваций, эффективных ключевых технологий и высокой управленческой культуры. «Плохой» же руководитель серьезно тормозит и препятствует внедрению эффективных технологий, остерегается следовать образцам высокой управленческой культуры, и наоборот, всячески цепляется за неэффективные технологии и является рассадником низкой управленческой культуры;

- Не представляется возможным улучшить контингент эффективных руководителей только или преимущественно через существующую образовательную систему. Если в условиях плановой экономики негласно господствовал хозяйственный опыт над образованием, то в современных условиях управленческое образование – совершенно необходимое, но далеко не достаточное условие эффективного руководства, поскольку только в ходе практической деятельности формируется стиль и профессиональные навыки руководства [7].

От чего же зависит критический уровень управленческого потенциала региональной экономики? Главные факторы, определяющие этот уровень, следующие: 1) масштабы и разветвленность системы управления региональной экономикой, 2) восприимчивость организаций и людей к инновациям в системе управления, 3) способность работников к овладению управленческой культурой.

Масштаб системы управления региональной экономикой чрезвычайно велик, а ее структура невероятно сложна. Что касается восприимчивости к управленческим нововведениям и культуре, то исторически в стране сложилась надежда и вера населения в Царя, Барина, Начальника. Поэтому, учитывая такую особенность национального менталитета, как безграничное доверие к центральным органам власти, им намного легче проводить намеченные преобразования, поскольку любые планы и программы не получают критической оценки. В России все намеченные преобразования не встретят открытого сопротивления и пойдут намного быстрее.

Следовательно, в концепцию критического управленческого потенциала должно быть включено следующее положение. Изменить режим функционирования любой большой сложной социально-экономической системы можно путем централизованных воздействий, которые будут более эффективны, по сравнению с оптимизацией функционирования её локальных подсистем, как с точки зрения издержек, так и экономии времени.

Какой путь избрать зависит от этноисторических и этнопсихологических особенностей людей, определяющих в конечном итоге идеологические, функциональные и поведенческие характеристики системы. Для российского государства исторически свойственно иерархическое строение экономических отношений и властных структур со всеми недостатками, присущими бюрократическим системам. Поэтому можно предложить в качестве наиболее эффективной стратегии преобразований произвести с помощью специальных психодиагностических тестовых испытаний, оценку профессиональной пригодности, а затем заменить некомпетентных управленцев, занимающих ключевые позиции в организационной структуре национальной экономики. Таким образом, будет проведен особый вариант *«бархатной управленческой революции сверху»*. Аналогичные мероприятия были осуществлены Петром I, когда в ходе реформы произошла ускоренная замена управленческой верхушки российского государства.

Программы преобразований следует планировать и осуществлять из такого расчета, чтобы усилить все позитивные моменты происходящей в стране «управленческой революции», и свести минимуму все негативные моменты и их возможные социально-экономические последствия. В результате предлагается осуществить своеобразный вариант «бархатной управленческой революции». Для этого должны быть созданы объективные условия для доведения управленческого потенциала до критической массы, при этом нужно учитывать качественные характеристики потенциала. В частности, можно предложить проведение конкурсного отбора и подготовки высококвалифицированных и гуманистически ориентированных топ-менеджеров, способных занять ключевые управленческие должности в организационной структуре управления экономикой региона.

Создание институциональной среды и управленческой инфраструктуры предлагается осуществить путем разработки государственной целевой программы развития и использования управленческого потенциала экономики региона. Отметим, что подобного рода целевые программы с учетом гуманистической ориентации управленческих процессов в экономике региона до настоящего времени не разрабатывались. Целевая программа развития и использования управленческого потенциала экономики региона (далее сокращенно «Программа») должна стать одним из важнейших стратегических направлений обеспечения стабилизации национальной экономики России.

При разработке Программы следует руководствоваться такими соображениями. Программа должна содержать основные цели и принципы государственной политики в области управления на всех уровнях и звеньях региона. Высшими целевыми установками Программы являются повышение эффективности и качества управления, а также гуманистическая ориентация процессов управления.

Для достижения поставленных целей необходимо будет решить следующие основные задачи: совершенствование институциональной среды управления экономикой региона; разработка научно-методического обеспечения управленческой деятельности; развитие управленческой инфраструктуры экономики региона; пропаганда эффективного и компетентного управления.

Весьма важно соблюсти требование комплексности. Программа должна охватывать все аспекты функционирования и развития системы управления экономикой региона. Мероприятия Программы не должны быть направлены на достижение противоречащих друг другу целей. Перечень предлагаемых нами первоочередных мероприятий Программы, сгруппированных по четырем разделам, и их краткое содержание приведены ниже.

Раздел I. Совершенствование институциональной среды управления экономики региона. Совершенствование институциональной среды должно быть направлено на корректировку тех устаревших положений в законах, в которых присутствует управленческая составляющая. Кроме того, необходимо разработать и ввести в действие нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность управленческих работников различного уровня, и обеспечивающие условия повышения эффективности и качества руководства по всей властной вертикали в управленческих структурах. С этой целью целесообразно разработать и ввести в действие следующие федеральные законы.

1. Закон о сертификации лиц, занятых руководящей деятельностью. Руководство – это особый вид экономической деятельности, связанный с управлением совместной деятельностью людей в социально-экономических системах. На руководителей ложится огромная экономическая, социально-психологическая и нравственно-этическая ответственность. Очевидно, что не каждый специалист по своим личностно-квалификационным характеристикам может быть эффективным руководителем. Ущерб от некачественного руководства на верхних уровнях управления может быть сколь угодно велик. Поэтому представляется целесообразным предусмотреть и разработать процедуру независимой сертификации руководителей; прежде всего, эта процедура должна затронуть лиц, занимающих наиболее важные должности на верхних уровнях организационной структуры управления региональной и национальной экономикой России.

В законе должна быть определена номенклатура или критерии отбора должностей руководителей, которые будут обязаны пройти процедуру сертификации. Отличие сертификации от аттестации состоит в том, что аттестация это внутренняя процедура, осуществляемая силами специальных служб и комитетов организации, а сертификация поручается внешним независимым органам. Для решения этой задачи, на наш взгляд, необходимо создать независимые от всех ветвей власти органы кадрового аудита (по образцу Счетной палаты РФ и контрольно-счетных палат субъектов Федерации), предназначенные соответственно для сертификации высшего управленческого звена государственных предприятий и органов государственной службы.

2. Закон о статусе руководителя. Данный закон предназначен для создания эффективных способов экономической, социальной и правовой защиты руководителей, включая защиту имущества, социального статуса, физического и психического здоровья руководителей. Необходимость принятия данного правового акта обусловлена высокой социальной и материально-финансовой ответственностью руководителя как перед государством и обществом, так и перед отдельными предприятиями-контрагентами и конкретными работниками, а также и тем, что руководители подвержены большому физиологическому и психологическому перегрузкам.

Раздел II. Создание научно-методического обеспечения управления экономикой региона. В данном разделе программы предполагаются следующие мероприятия:

1. Проведение научных исследований по вопросам диагностики управленческого потенциала экономики региона, и выработки стратегических и тактических решений по эффективному и всестороннему развитию и использованию управленческого потенциала. Указанные научные исследования должны завершиться практическими рекомендациями по реформированию системы управления экономикой региона.

2. Работники органов государственного управления, несмотря на тот факт, что к их услугам обилие учебных и академических трудов по макроэкономике, оказались не в состоянии овладеть и главное применить многие чрезвычайно усложненные модели и методы макроэкономического регулирования. Такое положение обуславливает необходимость систематизации, разработки, институционального оформления и внедрения стандартизированных методик и комплекса управленческих технологий, предназначенных для практического решения экономических задач на уровне региона. Комплекс управленческих технологий должен быть передан органам государственного управления для практического пользования.

3. Разработка методических рекомендаций по ранней диагностике и распознаванию организаторских способностей руководителя у студентов вузов и слушателей системы бизнес-образования. Методические рекомендации предназначаются для базовой целевой подготовки в вузах будущих руководителей различного уровня. Основной компонент методики – выявление, наличия задатков и организаторских способностей и осознанного стремления молодых людей посвятить себя сложной профессии руководителя, а для этого познать действительное содержание и различные грани этой профессии и сформировать практические навыки руководства. С этой целью необходимо будет создать диагностико-обучающую систему. В отличие от традиционных процедур профессионального отбора, с помощью системы ранней диагностики можно будет выявить, некоторых комплекс необходимых и достаточных потенциальных природных задатков, так как невозможно учесть отсутствующие у молодых людей профессиональные знания, умения и опыт.

4. Разработка методики периодической сертификации руководителей хозяйственных организаций различных форм собственности. Основной метод сертификации – компьютерное тестирование, позволяющее наиболее объективно оценить потенциальную возможность человека занять должность руководителя. Независимыми органами кадрового аудита тестируются специальные знания, управленческая компетентность (умения и навыки руководства), качества личности, составляющие основу профессиональной пригодности руководителя, в частности, организаторские способности.

5. Разработка методик аналитического обеспечения руководящей деятельности. В условиях рыночной экономики важную роль играет подготовка управленческих решений. Особенностью современного руководства, в том числе на уровне экономики региона, является уникальность хозяйственных ситуаций, в которых всегда присутствуют сложные комбинации ресурсных и личностных факторов, а также определенная совокупность формальных и неформальных институциональных ограничений. Здесь возникают такие моменты, влияющие на качество и своевременность принятия управленческих решений, как возможность больших потерь и выигрышей, высокая цена ошибки в подготовленном решении, неполная, избыточная, недостоверная, в том числе и ложная информация. Все это требует организации постоянно действующих аналитических подразделений стратегического анализа и организационного развития предприятия и т.п., а также и соответствующего консалтингового обеспечения руководителей. Поэтому необходим анализ типовых хозяйственных ситуаций, разработка стандартных алгоритмов управления и комплекса консалтинговых технологий обеспечения подготовки и принятия решения по типу экспертных систем.

6. Разработка системы материального стимулирования деятельности руководителей и специалистов, ориентированной на то, чтобы лица, не имеющие склонности и способности к руководству, не стремились, стать руководителями, и наоборот, лица, наделенные талантом руководителя, получили бы полноценную профессиональную ориентацию и под влиянием целенаправленной мотивации стали бы осознанно готовить себя к этой профессиональной деятельности. Система стимулирования должна предусматривать разумное ограничение окладов руководителей государственных предприятий и организаций, устранив недопустимую разницу между размерами максимального и минимального оклада работников одного предприятия. Одновременно система должна расширить возможности повышения оплаты труда специалистов, в частности, за счет развития внутрифирменного (интрапренерство) предпринимательства.

7. Разработка методических рекомендаций по формированию информационного банка (картотеки) руководителей региона (муниципального района, субъекта Федерации, страны), планированию карьеры и эффективному использованию руководителей. Картотека должна включать в себя сведения о руководителях предприятий и организаций различных форм собственности.

Картотека формируется, хранится и обновляется в органе исполнительной власти региона, в подразделении по развитию трудовых ресурсов. По каждому руководителю приводятся основные анкетные характеристики, сведения о продвижении по службе с указанием результатов деятельности возглавляемого им предприятия и личного вклада. Картотека служит информационной основой для планирования карьеры руководителей предприятий и наиболее полного вовлечения их личностно-квалификационного потенциала в экономическую деятельность региона.

8. Разработка методики профессионального отбора, профессиональной ориентации и повышения квалификации работников, наиболее пригодных для участия в процессах подготовки и принятия управленческих решений в сфере регионального регулирования.

Раздел III. Формирование и развитие управленческой инфраструктуры. К функциям управленческой инфраструктуры относятся оказание услуг по формированию и поддержанию основных компонентов системы управления (кадры, научные и практические знания, информационное обеспечение др.); проведение текущего обслуживания процессов управления (кадровый аудит, переподготовка кадров, предложение широкого спектра консалтинговых услуг; участие в создании и внедрении управленческих нововведений).

В этом разделе Программы должны быть предусмотрены следующие мероприятия.

1. Организация при Государственной Думе Федерального Собрания РФ независимого (с представительством различных политических партий и движений) аналитического Центра, специализирующегося на вопросах управления региональной экономикой. В функции данного Центра должны быть включены: проведение экспертизы действующей нормативно-правовой базы, регламентирующей функционирование систем управления региональной экономикой; формирование и экспертиза вариантов законодательных инициатив по развитию управления экономикой; подготовка проектов по совершенствованию системы управления экономикой регионов.

2. Организация региональных многопрофильных консалтинговых центров для всесторонней поддержки и развития предприятий (организаций) различных форм собственности и отраслей экономики и содействия проведению единой социально-экономической и научно-технической политики в регионах.

Раздел IV. Пропаганда эффективного и компетентного управления. В настоящее время отсутствует целенаправленная квалифицированная пропаганда во всех средствах массовой информации идей гуманистической экономики и управления. В СМИ почти не уделяется внимания позитивным сторонам и достижениям российского опыта хозяйствования и государственного регулирования экономики. Как в СМИ, так и в научных изданиях крайне резко критикуются недостатки и негативные последствия социально-экономических преобразований последних лет, но почти нет взвешенных и научно аргументированных предложений по избавлению от них и исправлению допущенных ошибок. Поэтому предлагается проведение следующих мероприятий.

1. Учреждение и издание еженедельной массовой газеты «Региональная экономика и российский менеджмент». В данной газете в популярной форме должны освещаться позитивный и негативный отечественный и зарубежный опыт государственного регулирования региональной экономики и внутрифирменного управления; приводиться комментарии по важнейшим экономическим и управленческим проблемам, рекомендации консультантов по различным областям региональной экономики и т.п. В отличие от других периодических печатных изданий предлагаемую газету необходимо ориентировать на регионалистов, управленцев-практиков, помогая им постепенно повышать квалификацию.

2. Организация ежегодных конкурсов на региональном и федеральном уровнях руководителей предприятий и менеджеров высшего звена управления. В России проводятся множество конкурсов менеджеров и бизнесменов, где оценка проводится по формальным признакам, т.е. по анкетным характеристикам и по представленным самим же конкурсантами сведениям о деятельности руководимого им предприятия. В отличие от этого нами предлагается непосредственно в ходе конкурса проводить независимую экспресс-экспертизу на предмет выявления и оценки специальных знаний, компетентности, профессионализма, управленческой культуры и организаторских способностей. Победителям конкурса предоставляются действенные стимулы не в виде традиционных дипломов и медалей, а зарубежные стажировки, подготовка к обучению в западных Университетах, вхождение в элиту, клубы или товарищества по интересам, благосклонность инвестиционных фондов, льготы со стороны консалтинговых центров на обслуживание, учебно-методическая литература, обучающие компьютерные программы, методический инструментальный для руководителя и пр.

3. Организация по национальным и региональным каналам телевидения еженедельных передач об управлении региональной экономикой, проведение «круглых столов» с участием политических деятелей, видных ученых и хозяйственных руководителей. Целесообразно создание и демонстрация популярных учебно-методических фильмов с комментариями специалистов, проведение активных деловых игр, организация заочного телевизионного университета по региональной экономике, проведение в прямом эфире диалогов-консультаций со специалистами, организация телевизионных конкурсов по проблемам управления региональной экономикой.

Литература

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учебник. — М.: ГУВШЭ, 2003. — 495 с.
2. Лексин В.Н. Швецов А.Н. Реформы и регионы: Системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. - М.: ЛЕНАНД, 2012. - 1024 с.
3. Лопатин М.В. Управленческий потенциал предприятия. — Санкт-Петербург: Наука, 2004. — 253 с.
4. Бернхэм Д. Революция директоров Пер. с англ. Франкфурт-на-Майне: Посев, 1954.
5. Восленский М.С. Номенклатура = Nomenklatura: Господствующий кл. Совет. Союза. — 2 изд., испр. и доп. — London: Overseas publ. interchange, 1990. — 670 с.
6. Авторханов А.Г. Технология власти. М.: Посев, Сор. 1976. — 809 с.
7. Петросян Д.С. Государственное регулирование национальной экономики. Новые направления теории: гуманистический подход: Учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.

References

1. Granberg A. G. Osnovy regional'noj jekonomiki: Uchebnik. — M.: GUVShJe, 2003. — 495 s.
2. Leksin V.N. Shvecov A.N. Reformy i regiony: Sistemnyj analiz processov reformirovanija regional'noj jekonomiki, stanovlenija federalizma i mestnogo samoupravlenija. - M.: LENAND, 2012. - 1024 s.
3. Lopatin M.V. Upravlencheskij potencial predprijatija. — Sankt-Peterburg: Nauka, 2004. — 253 s.
4. Bernhjem D. Revoljucija direktorov Per. s angl. Frankfurt-na-Majne: Posev, 1954.
5. Voslenskij M.S. Nomenklatura = Nomenklatura: Gospodstvujushhij kl. Sovet. Sojuza. — 2 izd., ispr. i dop. — London: Overseas publ. interchange, 1990. — 670 c.
6. Avtorhanov A.G. Tehnologija vlasti. M.: Posev, Sor. 1976. — 809 s.
7. Petrosjan D.S. Gosudarstvennoe regulirovanie nacional'noj jekonomiki. Novye napravlenija teorii: gumanisticheskij podhod: Uchebnoe posobie. - M.: NIC INFRA-M, 2014. - 300 s.

¹Старший преподаватель кафедры «Медико-технический менеджмент» Московский государственный технический университет имени Н.Э.Баумана, г. Москва, Российская Федерация

² кандидат технических наук, доцент кафедры «Медико-технический менеджмент» Московский государственный технический университет имени Н.Э.Баумана, г. Москва, Российская Федерация

³ доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой «Медико-технический менеджмент» Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, г. Москва, Российская Федерация

СИТУАЦИЯ В СФЕРЕ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТА МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В РОССИИ СЕГОДНЯ

Аннотация

В статье проанализирован рынок медицинского оборудования отечественных и зарубежных производителей для определения влияния импорта на российский рынок. Приводится детальная характеристика медицинской техники в России. Произведен обзор проблем импортозамещения медицинского оборудования в России. Описаны основные производители и поставщики медицинской техники. Проанализирована ситуация во внешней и внутренней среде предприятий, выпускающих товары медицинского назначения. Представлена характеристика влияния политической и экономической обстановки на перспективы импортозамещения медицинских изделий на Российском рынке медицинских изделий.

Ключевые слова: медицинское оборудование, медицинская техника, импортозамещение медицинских изделий, перспективы развития рынка, производители медицинского оборудования.

Pisareva A.V.¹, Apollonova I.A.², Nikolaev A.P.³

¹Senior Lecturer, Senior Lecturer of the department "Medical and technical management" Moscow State Technical University named after Bauman, Moscow, Russian Federation

²Ph.D., Associate Professor of "Medical and technical management" Moscow State Technical University named after Bauman, Moscow, Russian Federation

³MD, Professor, Head of "Medical and technical management" Moscow State Technical University named after NE Bauman, Moscow, Russian Federation

THE SITUATION IN THE FIELD OF IMPORT SUBSTITUTION MEDICAL EQUIPMENT IN RUSSIA IN THE NEAR FUTURE

Abstract

The article analyzes the market of medical equipment of domestic and foreign manufacturers to determine the effect of imports on the Russian market. A detailed description of medical equipment in Russia. Produced overview of the issues of import of medical equipment in Russia. The basic manufacturers and suppliers of medical equipment. After analyzing the situation in the external and internal environment of enterprises producing health products. The characteristic of the effect of the political and economic situation in the prospects of import of medical products in the Russian market of medical devices.

Keywords: medical equipment, medical equipment, medical products import substitution, market prospects, manufacturers of medical equipment.

Введение

В непростой политической и экономической ситуации в России все активнее развивается импортозамещение на рынке медицинских изделий. Что стремительно способствует развитию производства медицинского оборудования отечественного производителя, увеличению доли рынка и конкурентоспособности [1].

Для того чтобы грамотно выстроить стратегию развития компании и понимать, в каком направлении дальше будет двигаться рынок медицинских инструментов и приборов, необходимо проанализировать то, что происходило в последние годы в этой сфере, определить основные тенденции, изучить геополитическую и финансовую обстановку в России и мире в целом.

Цель данной статьи – провести детальную аналитику рынка медицинского оборудования отечественных и зарубежных производителей, определить влияние внешней среды и обозначить перспективы дальнейшего импортозамещения и развития отрасли.

Отечественную медицинскую промышленность, к сожалению, трудно назвать высокоразвитой. Доля зарубежной продукции на рынке составляет 80%, и большая часть средств, выделяемых государством на закупку медицинского оборудования в конце концов оказывается за рубежом.

Несмотря на это, в профессиональном сообществе оптимистично оценивают потенциал импортозамещения, большая часть экспертов полагает, что реализовать задачу выхода на производство 40% потребляемого в России медицинского оборудования, представляется вполне возможным. В развитых странах средний уровень данного показателя составляет 40% - 60%.

В настоящее время около 1800 компаний в мире заняты производством медицинского оборудования; 90% из них являются частными предприятиями с общим объемом производства около 35 млрд. рублей. Около 2000 типов медицинской техники зарегистрировано в России и 1200 из них произведены в нашей стране.[2].

Данные изделия в совокупности составляют более 15% от общего объема внутреннего производства медицинской техники и выпускаются в соответствии с действующими правилами и требованиями отрасли [2].

КБ «Взлет» разработало и успешно завершило испытания аппарата «АГАТ», предназначенного для операционной и постоперационной аутогемотрансфузии. Система «АГАТ» решает проблему загрязнения крови, вызванную некротическими частицами и связанными с ними биологически активными токсическими веществами.

Например, Уральский Оптико-механический Завод приобрел лицензии компании Siemens на производство компьютерных томографов. Компания экспортирует свою продукцию в СНГ и ближнее зарубежье [3].

Открытое акционерное общество «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э. С. Яламова» является одним из крупнейших предприятий оптической отрасли России, входит в Холдинг «Швабе».

В 2014 году в рамках исполнения обязательств по государственному контракту выполнены поставка, монтаж и пуско-наладка инкубаторов для новорожденных в Уральском Научно-исследовательском институте Охраны Материнства и младенчества[6].

На сегодняшний день в России насчитывается более тысячи производителей, выпускающих 37 000 наименований медицинской техники (что составляет чуть более 7% от номенклатуры медицинского оборудования, производимого в мире). Крупнейшими и самыми технологичными отечественными предприятиями, безусловно, стали компании НИПК «Электрон», СП «Геппик», «Амико», «Уральский оптико-механический завод», «Ижевский механический завод». Среди зарубежных компаний, присутствующих на рынке, большие объемы имеют Philips, GE, Toshiba, Siemens, Medtronic, Johnson&Johnson.

Государственные закупки медицинских изделий в 2013 г. составили 145 млрд руб., а это на 6,5% меньше, чем 2012 г. Объем государственных закупок сократился впервые за последние несколько лет. По аналитическим данным с 2009 г. рынок медицинских изделий развивался стремительно.

В 2012 г. программа модернизации, по которой государство в больших объемах закупало сложное и дорогое медицинское оборудование, в целом была завершена, считает генеральный директор «Медитэкса» Андрей Виленский. В связи с окончанием программы модернизации объемы государственных закупок действительно снизились, подтверждает представитель компании

Philips. На рынке диагностического оборудования падение объемов государственных закупок в 2013 г. составило от 2 до 3 раз по различным позициям, говорит генеральный директор НИПК «Электрон» Александр Элинсон. Закупленное по программе оборудование потребует обновления не раньше чем через 3-5 лет, говорит управляющий директор дистрибутора медицинских изделий «Медиа сервис АБВ» Игорь Варламов.

Начиная с 2000 г и по 2007 г ВВП РФ стабильно рос. В 2008 г ВВП России составил 41,4 трлн руб. в текущих рыночных ценах. По итогам 2008 г экономический рост составил 24,6% в номинальном исчислении (в текущих ценах без учета инфляции) и 5,6% в реальном исчислении (в фиксированных ценах 2003 г). Однако в 2009 г ВВП страны упал на 6% [9].

В 2010 г российский ВВП начал расти, что было связано с улучшением торгового баланса и повышением цен на нефть. Инвестиции способствовали восстановлению спроса и привели в 2011 г к сокращению доли денежных вложений в сторону текущих затрат.

Таблица 1 – Объем реального ВВП и индекс реального физического объема ВВП, Россия, 2007-2016 гг. (трлн руб., %) [12]

Года	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Трлн руб. г	17,6	18,6	17,1	17,8	18,5	18,9	19,5	20,4	20,8	21,9
% к предыдущему году	8,1	5,6	-7,9	4,0	4,1	2,0	3,8	3,3	3,0	3,4

* прогноз

В 2014 г. государственные закупки медицинских изделий сократятся еще на 13,8% до 125 млрд руб., считают аналитики «Медитэкса». Причина все та же - окончание программы модернизации. Рост рынка, по прогнозу «Медитэкса», возобновится с конца 2015 г.: по итогам 2016 г. он может вырасти на 7-8%. [12].

Рынок в целом, как ожидается, вырастет на среднегодовой темп роста в 9,1% с 2013 по 2018 год, ожидаемый объем до \$ 11,504 миллионов к 2018 году. Это выше, чем в среднем за 2008-2013 г.г.

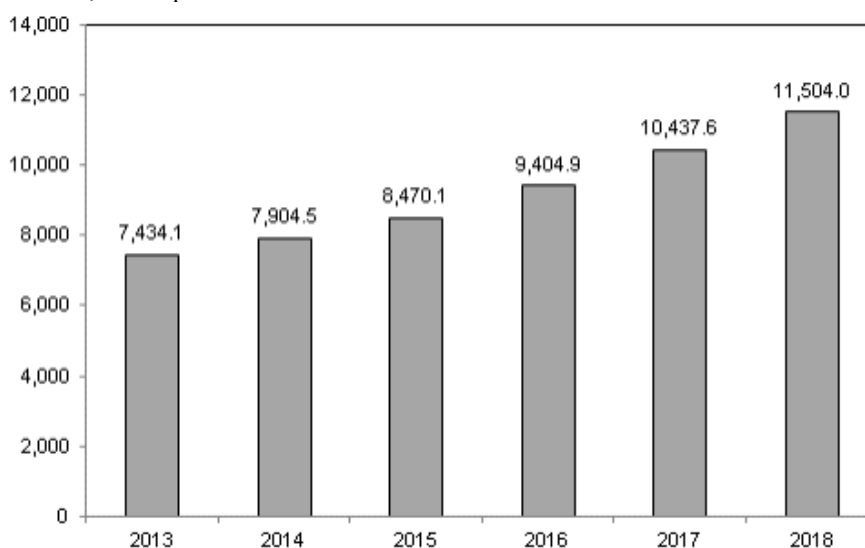


Рис.1 – Прогноз роста рынка медицинского оборудования к 2018 г.[10]

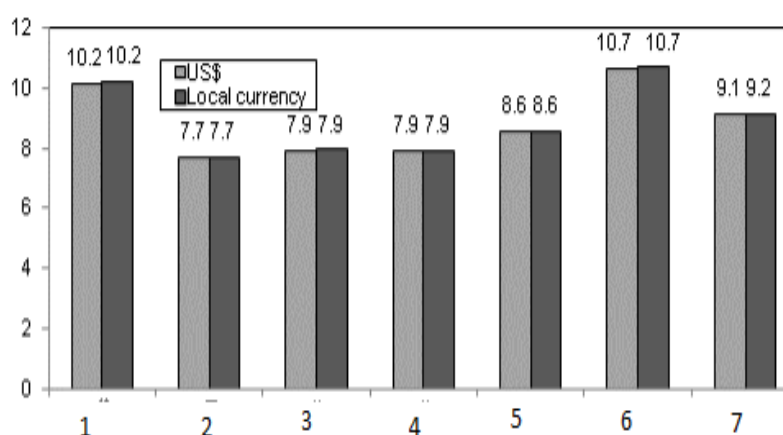


Рис. 2 – Прогноз роста секторов рынка медицинского оборудования 2013-2018 г.г. [11]

1 – расходные материалы, 2 – диагностическое оборудование, 3 – стоматологическое оборудование, 4 – ортопедическое оборудование, 5 – системы жизнеобеспечения, 6 – другие, 7 – всего.

В связи с тем, что все больше и больше медицинских изделий производятся в нашей стране, потребность в импорте постепенно уменьшается. Так, например, рынок расходных материалов, оцениваемый сейчас с 1 060 миллионов долларов и растущий на 10% ежегодно, ожидается, что к 2018 году будет на 90% занят отечественными производителями.

В связи с увеличением доли рынка медицинской техники отечественного производства, в целом, прогнозируется увеличение сделок купли/продажи в данном секторе с участием Российских производителей. Предлагаемая модель производства медицинской техники – модель локализации.

Заключение

Очевидно, что в нашей стране достаточно интеллектуального потенциала, сил и опыта для того, чтобы выйти на международный рынок производства медицинской техники со своими смелыми решениями. Кризис рано или поздно закончится, а

здоровье нации всегда будет в главных приоритетах страны. Именно поэтому мы должны научиться делать то, без чего выжить нельзя. Это будут совместные предприятия, поиск новых решений на местном уровне, попытка создания качественной, но более доступной техники или иной выход, но Россия обязательно пойдет вперед в этом направлении. Мы видим, как уже лет через пять-десять в наших больницах и госпиталях минимум более 50 % наименований медицинского оборудования будет отечественного производства.

Литература

1. Николаев А.П., Моргунов Г.Н., Тезяева И.С. Значение организационной структуры в управлении медико-техническим предприятием. Теория и практика вопроса. Саркомы костей, мягких тканей и опухоли кожи. 2013. № 1. С. 72-77.
2. МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИКАЗ от 31 января 2013 года N 118 Об утверждении Стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года
3. <http://www.uomz.ru/links.html>
4. Николаев А.П., Бутюгин Д.В., Жуков К.Н. Государственное регулирование обращения медицинских изделий-проблемы совершенствования правового механизма и повышение конкурентной способности. Саркомы костей, мягких тканей и опухоли кожи. 2014. № 3. С. 79-82.
5. Писарева А.В. Оценка эффективности применения медицинских информационных систем в учреждениях здравоохранения. Материалы Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Искужин Т.С. (отв. редактор). Наука и общество в современных условиях. Уфа, 2013 С. 113-122.
6. Кулькова М.В., Хасанова З.З. Актуальные проблемы нормативно-правового регулирования деятельности по обращению изделий медицинского назначения. Вестник Росздравнадзора. 2008, No 4, с. 61-64.
7. Опимах М.В., Попов О.И., Комарова Т.Я., Крылова Т.Г. Государственная регистрация изделий медицинского назначения. Вестник Росздравнадзора. 2011, No 5, с. 13-15.
8. Борзова М.К. Изделия медицинского назначения: переходный период регулирования. Вестник Росздравнадзора. 2011, No 8, с. 68-71.
7. Тельнова Е.А. О совершенствовании государственного контроля за обращением медицинских изделий. Вестник Росздравнадзора. 2013, No 1, с. 14-21.
9. Постановление Правительства РФ от 17 февраля 2011 г. N 91 "О федеральной целевой программе "Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу" С изменениями и дополнениями от: 15 августа, 24 октября 2012 г., 6 ноября 2014 г.
10. Николаев А.П., Моргунов Г.Н. Управленческие понятия в биомедицинской инженерии. Саркомы костей, мягких тканей и опухоли кожи. 2012. № 4. С. 70-74.
11. Николаев А.П., Моргунов Г.Н. Принципы менеджмента в здравоохранении. Биомедицинская радиоэлектроника. 2010. № 9. С. 55-61.
12. <http://businessstat.ru/>
13. <http://economy.gov.ru/minrec/documents/VostrebDocs/>
14. <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/07/11/net-deneg-na-tomografiy>
15. <http://minpromtorg.gov.ru/>

References

1. Nikolaev AP, GN Morgunov, Tezyaeva IS The value of the organizational structure in the management of medical-technical company. Theory and practice of the issue. Sarcomas of bones and soft tissues and skin tumors. 2013. № 1. pp 72-77.
2. THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE OF THE RUSSIAN FEDERATION Order from January 31, 2013 N 118 On approval of the Strategy of development of the medical industry of the Russian Federation for the period till 2020
3. <http://www.uomz.ru/links.html>
4. Nikolaev AP, Butyugin DV Zhukov KN State regulation of the circulation of medical products, I have problems of improving legal framework and increasing competitiveness. Sarcomas of bones and soft tissues and skin tumors. 2014. № 3. С. 79-82.
5. AV Pisarev Evaluating the effectiveness of health information systems in health care. International scientific-practical conference: in 2 parts. Iskuzhin TS (Resp. Editor). Science and society in the modern world. Ufa, 2013 pp 113-122.
6. Kulkova MV, Hasanov ZZ Actual problems of legal regulation of activity on the treatment of medical products. Bulletin Roszdravnadzor. 2008, No 4, p. 61-64.
7. Opimakh MV, Popov OI, Tatyana Komarova, T. Krylova The state registration of medical products. Bulletin Roszdravnadzor. 2011, No 5, p. 13-15.
8. Borzov MK Products mednaznacheniya: transitional regulation. Bulletin Roszdravnadzor. 2011, No 8, p. 68-71. 7. EA Telnova On improvement of state control over the management of medical devices. Bulletin Roszdravnadzor. 2013, No 1, p. 14-21.
9. Russian Federation Government Resolution dated February 17, 2011 N 91 "On the federal target program" Development of the Pharmaceutical and Medical Industry of the Russian Federation until 2020 and Beyond "as amended on August 15, October 24, 2012, November 6, 2014
10. Nikolaev AP, GN Morgunov Management concepts in biomedical engineering. Sarcomas of bones and soft tissues and skin tumors. 2012. № 4. С. 70-74.
11. Nikolaev AP, GN Morgunov Principles of Health Management. Biomedical electronics. 2010. № 9. С. 55-61.
12. <http://businessstat.ru/>
13. <http://economy.gov.ru/minrec/documents/VostrebDocs/>
14. <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/07/11/net-deneg-na-tomografiy>
15. <http://minpromtorg.gov.ru/>

Пржиборо Е.Т.¹, Афонин П.Н.²

¹Специалист учебно-методического отдела факультета дополнительного профессионального образования «Высшая школа государственного управления» Северо-Западный институт управления ГОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы» при Президенте Российской Федерации, ²доктор технических наук, Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиал ГКОУ ВПО «Российская таможенная академия»

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ВЫПОЛНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация

Появление у Российской Федерации международных обязательств по таможенному регулированию обусловлено присоединением к международным таможенным и иным конвенциям либо непосредственным участием в принятии международных договоров в таможенной сфере.

Ключевые слова: таможенное регулирование, международные стандарты.

DEVELOPMENT OF PROPOSALS FOR IMPROVING THE IMPLEMENTATION OF RUSSIA'S INTERNATIONAL OBLIGATIONS IN THE SPHERE OF CUSTOMS REGULATION**Abstract**

The appearance of the Russian Federation's international obligations on customs regulation due to accession to international conventions and other customs or direct participation in the adoption of international treaties in the field of customs.

Keywords: customs regulation, international customs standards.

Таможенное законодательство ЕАЭС не содержит международных стандартов для национального таможенного нормотворчества. Такие стандарты, предусмотрены Киотской конвенцией. Относительно принятия ТК ТС, государства-члены Союза в разное время и в различных объемах ратифицировали данную конвенцию. Например, Республика Казахстан присоединилась к Киотской конвенции в 2009 году на основании Закона от 24 февраля 2009 года № 141– IV «О ратификации Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур», со следующими оговорками к Конвенции: «Республика Казахстан не принимает Главу 3 «Каботажная транспортировка товаров» Специального приложения Е, Главу 3 «Возврат» Специального приложения Б, Главу 1 «Таможенные правонарушения» Специального приложения Н, Главу 2 «Почтовые отправления» Специального приложения I».

Например, Республика Казахстан присоединилась к Киотской конвенции в 2009 году на основании Закона от 24 февраля 2009 года № 141– IV «О ратификации Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур», со следующими оговорками к Конвенции: «Республика Казахстан не принимает Главу 3 «Каботажная транспортировка товаров» Специального приложения Е, Главу 3 «Возврат» Специального приложения Б, Главу 1 «Таможенные правонарушения» Специального приложения Н, Главу 2 «Почтовые отправления» Специального приложения I».

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 16 ноября 2010 г. № 194-3 «О присоединении Республики Беларусь к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур», Республика Беларусь присоединилась к Киотской конвенции в 2010 году с принятием обязательств по Специальному приложению А, Специальному приложению В, Специальному приложению С, Главе 2 специального приложения О, Специальному приложению Е, Специальному приложению О, и Главам 1 и 4 Специального приложения I к Конвенции.[1]

В данном случае, рассматривая страны на предмет ратификации Киотской конвенции можно прийти к выводу о том, что существует риски, связанные с неприсоединением Киргизской, которые влекут за собой ущерб возможностям остальных стран Союза соблюдения законодательства.

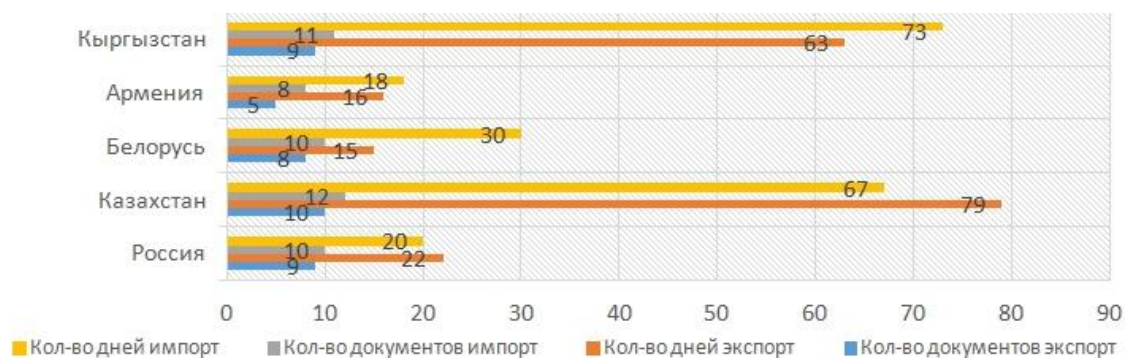


Рис. 3 – Данные Всемирного банка по показателю «мировая торговля» стран ЕАЭС

Как известно, Всемирный банк проводит оценку экономик разных стран по десяти показателям. Рассмотрим один из них – «международная торговля», поскольку этот показатель непосредственно связан с деятельностью таможенных органов. Также для более детального изучения ситуации в рамках реализации гармонизированного законодательства по упрощению мировой торговли стоит рассмотреть статистические данные DoingBusiness[2] для каждой отдельно взятой страны. Исходя из данных приведенных на рис. 1 и рассматривая данные динамики рейтингов по показателю «международная торговля», стоит отметить, что из всех стран – участниц значительно улучшила свои показатели Армения (на 14 пунктов). Беларусь и Казахстан прибавили один пункт, когда в то же время Россия и Кыргызстан потеряли один пункт. Можно сделать вывод, что не все государства, ратифицировавшие Киотскую конвенцию и являющиеся участниками ЕАЭС успешно реализуют на практике гармонизированное законодательство в области упрощения мировой торговли и поэтому она остается достаточно затратным и непростым видом деятельности. Приведенные показатели как нельзя лучше отражают необходимость комплексного реформирования в данной области.

Рассмотрим для более детального анализа данные фонда «Наследие» [3] относительно международного рейтинга «Индекс экономической свободы – 2014», который ранжирует страны по степени экономической свободы, которая измеряется по десяти основным категориям. В рамках исследования рассмотрим положение стран – участников ЕАЭС в рейтинге «Индекс экономической свободы» по критерию «свобода торговли».

Таблица 1 – Положение стран – членов ЕАЭС в рейтинге «Индекс экономической торговли 2015» по критерию «свободы торговли»

Страна	Место в рейтинге	Количество баллов
Россия	140	75
Беларусь	150	81
Казахстан	67	79
Армения	41	85,4
Кыргызстан	85	80,2
Среднемировой показатель	–	60,3

Из табл. 1 мы видим, что все страны превысили среднемировой показатель свободы торговли, который в 2015 году составил 60,3 баллов. Однако не меньший интерес, на взгляд автора, представляет анализ динамики изменения этого показателя за последние годы. По оценкам экспертов фонда «Наследие», из всех перечисленных стран за период 2012 – 2015 гг. наиболее

высокие показатели у Армении и демонстрируется устойчивая положительная динамика, однако по темпам роста за выбранный период времени опережает Кыргызстан, так по сравнению с 2014 годом индекс изменения на 4 единицы.

Таблица 2 - Динамика изменений показателя «свобода торговли» стран ЕАЭС в рейтинге «Индекс экономической свободы» за период 2012 – 2015 гг.

Страна	2012	2013	2014	2015	Изменения 2015 к 2012	Изменения 2015 к 2014
Россия	68,2	77,4	74,6	75	6,8	0,4
Беларусь	80,4	80,8	81,4	81	0,6	-0,4
Казахстан	79,6	78,2	78,2	79	-0,6	0,8
Армения	85,4	85,4	85,5	85,4	0	-0,1
Кыргызстан	63,2	75,4	75,2	80,2	17	5

В настоящий момент Российская Федерация, как и многие другие страны, присоединившиеся к Киотской Конвенции, её Приложениям стоят на том рубеже, когда начало работы по гармонизации законодательства уже позади, а о полном соответствии международным стандартам мы пока сказать не можем. Остается открытым вопрос реализации «единого окна» в рамках интеграционного объединения ЕАЭС. Поскольку на национальном уровне уже достаточно успешно происходит реализация данного проекта.

Анализ данных рассмотренных в ходе изучения данных Всемирного банка, а так же фонда «Наследие» позволяет сделать вывод о необходимости налаживания мощного информационного взаимодействия между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности, позволяющего минимизировать временные потери при перемещение товаров через таможенную границу, а также снизить уровень существующих таможенных формальностей, оказывающих влияние на оценки степени выполнения международных стандартов в сфере таможенного регулирования.

Как инструмент содействия легальной торговле и противодействия ее нелегальной составляющей, таможенные органы должны быть прозрачны с точки зрения организации, нормативно – правового и информационного обеспечения деятельности их деятельности. В этой связи существует необходимость в разработке и реализации нового механизма информационного взаимодействия.

Проведя исследования в области выполнения международных обязательств стоит рассмотреть так же, в какой мере ПроТК ЕАЭС соответствует РС и Киотской конвенции (табл. 3, 4). Проведенный анализ показал следующие результаты: соответствие ПроТК ЕАЭС РС составляет 81%, за счет того, что в настоящее время слабо реализована третья платформа и никаких прямых указаний для ее реализации в ПроТК не нашлось. В части соответствия Киотской конвенции анализ статей ПроТК выявил 90% выполнение международных обязательств, заложенных в конвенции. Но это лишь субъективное мнение автора по данному рассматриваемому вопросу, дальнейшее исследование требуется продолжить после вступления ПроТК ЕАЭС в силу, то есть как основного документа, регулирующего отношений как внутри Союза, так и с третьими странами

Таблица 3 – Степень соответствие ПроТК ЕАЭС Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур

Киотская конвенция	Стандарты	ПроТК ЕАЭС
	Очистка и другие таможенные формальности	75%
	Пошлины и налоги	95%
	Гарантии	100%
	Таможенный контроль	90%
	Применение информационных технологий	95%
	Взаимоотношения между таможенной службой и третьими сторонами	85%
	Информация, решения и предписания таможенной службы	85%
	Жалобы по таможенным вопросам	100%
ИТОГО		90%

Таблица 4 – Степень соответствие ПроТК ЕАЭС Рамочным стандартам безопасности и облегчения мировой торговли

РС	Стандарты	ПроТК ЕАЭС
1 опора (C2C)	Комплексное управление цепью поставок товаров	80%
	Право досмотра груза	100%
	Использование современных технологий в досмотровом оборудовании	100%
	Системы управления рисками	100%
	Отбор для проверки, профилирование и целевой отбор	75%
	Предварительная электронная информация	100%
	Целевой отбор и коммуникация	60%
	Показатели эффективности	50%
	Оценка безопасности	100%
	Морально-этические качества персонала	50%
	Досмотр в целях безопасности при отправке	90%
2 опора (C2B)	Партнерство	70%
	Безопасность	60%
	Предоставление полномочий	100%
	Технология	100%
	Коммуникация	70%
	Облегчение	95%
3 опора (C2GA)	«Единое окно»	65%
Итого		81%

Так же в рамках данного исследования был проведен опрос УДЛТО в данном процессе приняло участие 250 лиц, средний возраст которых составил 29,7 лет, а гендерная принадлежность разделилась ровно пополам. Регион прохождения службы участников опроса – Северо-Западный федеральный округ. Для изучения мнения УДЛТО была разработана анкета (рис.2).

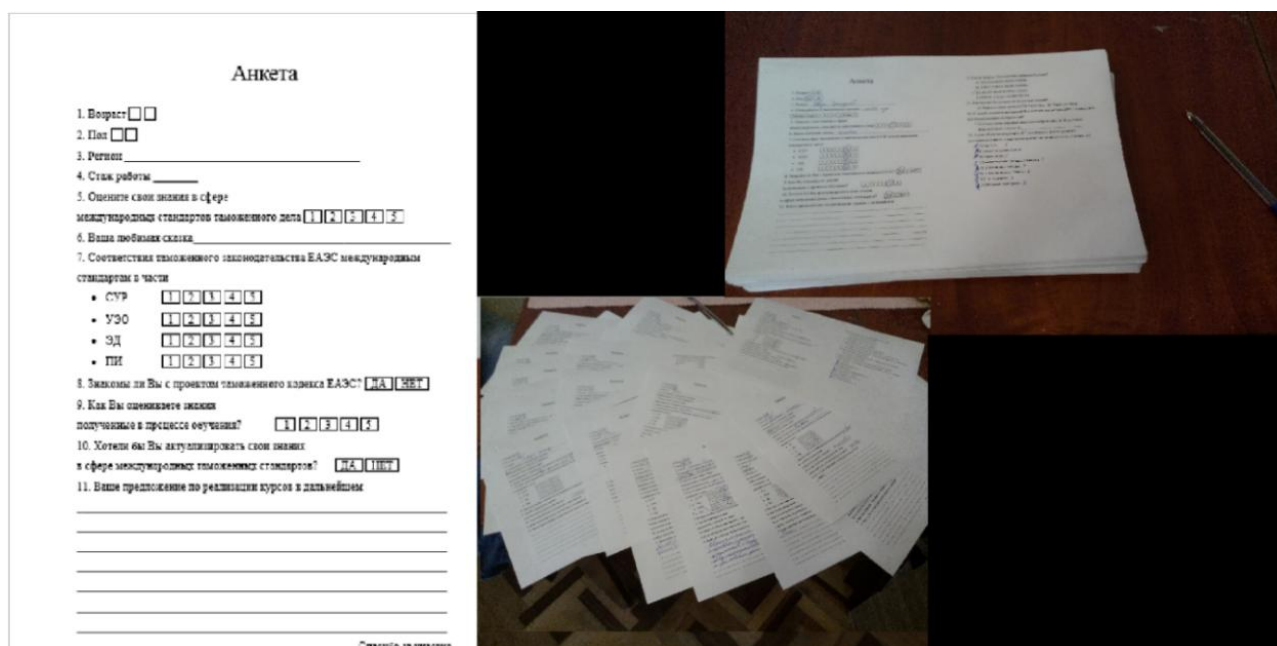


Рис. 2 – Анкета участников опроса и обработка результатов

После опроса была выявлены следующие данные:
По оценкам УДЛТО было выявлено, что в части СУР (рис. 3)

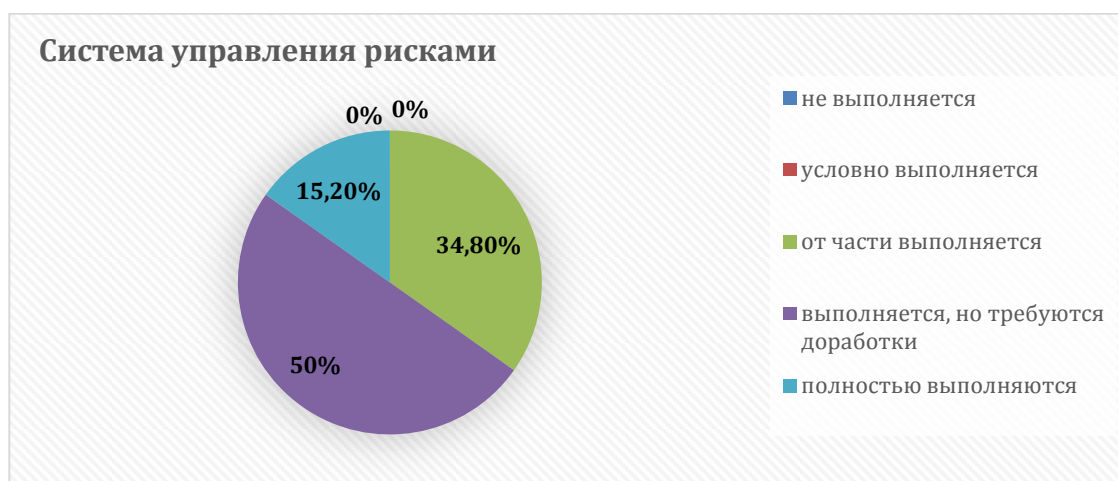


Рис. 3 – Выполнение и соответствие системы управления рисками

В части УЭО (рис. 4)

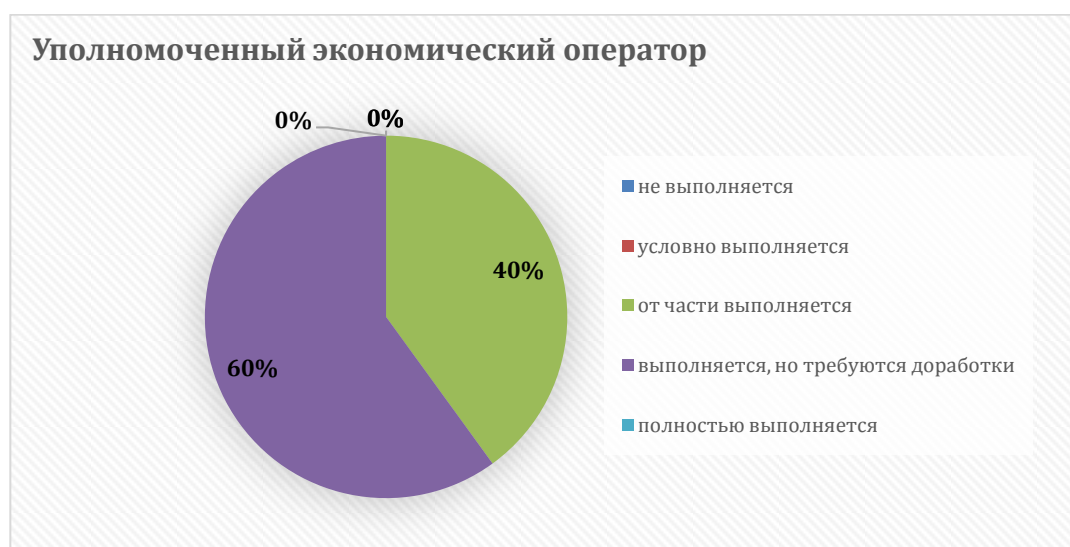


Рис. 4 – Выполнение и соответствие в части УЭО

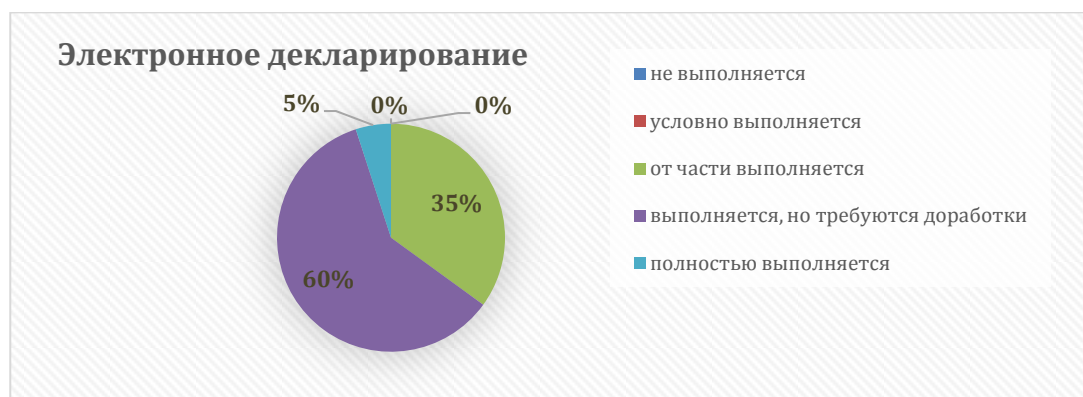


Рис. 5 – Выполнение и соответствие в части применения ЭД

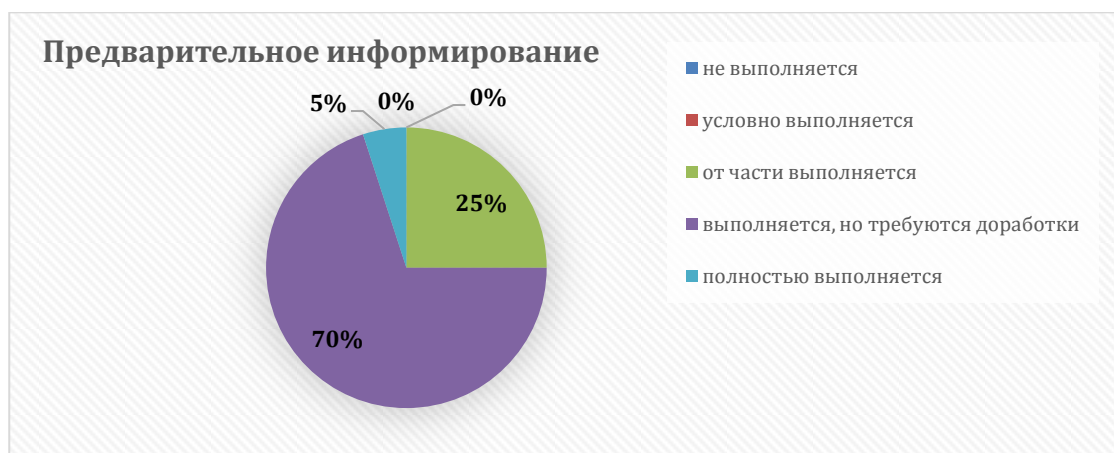


Рис. 6 – Выполнение и соответствие в части применения ПИ

Так, по мнению должностных лиц таможенных органов, применение и выполнение союзного и национального законодательств в части СУР, УЭО, ЭД, ПИ в большей части соответствуют, но требуются дополнительные усилия и доработки, например, принятие дополнительных нормативно – правовых актов, инструкций по действиям УДЛТО и т.д., возможно пересмотр имеющейся нормативно – правовой базы. Так же в рамках изучения результатов анкетирования было отмечено, что применения институтов ПИ, ЭД, СУР, союзное и национальное нормотворчество «полностью выполняется» согласно существующим международным стандартам в сфере таможенного регулирования.

Изучая вопрос практического применения СУР, института УЭО, ЭД и ПИ в действиях УДЛТО, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний момент оценка степени соответствия и выполнения таможенного законодательства ЕАЭС международным стандартам в сфере таможенного регулирования имеет среднее значение и составляет по подсчетам автора 3,725(46,5625%).

После проведенного исследования необходимо сделать вывод о том, что при разработке норм законодательства следует опираться не только на соблюдение международных норм, но и на возможность их применения в практической деятельности УДЛТО.

Литература

1. Практическое руководство по упрощению процедур [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Европейской экономической комиссии ООН» Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://tfig.unece.org/RUS/contents/revised-kyoto-convention.htm> (дата обращения: 04.05.2015 г.).
2. Оценка бизнес регулирования [Электронный ресурс]: Официальный сайт «Группа Всемирного банка» Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://russian.doingbusiness.org/> (дата обращения: 14.05.2015 г.).
3. The Heritage Foundation: Рейтинг экономической свободы стран мира 2015 года. [Электронный ресурс] Официальный сайт «Центр гуманитарных технологий» Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/01/15/65325> обращения: 14.05.2015 г.

References

1. Prakticheskoe rukovodstvo po uproshheniju procedur [Jelektronnyj resurs]: Oficial'nyj sayt «Evropejskoj jekonomicheskoy komissii OON» Rezhim dostupa: World Wide Web. URL: <http://tfig.unece.org/RUS/contents/revised-kyoto-convention.htm> (data obrashhenija: 04.05.2015 g.).
2. Ocenka biznes regulirovanija [Jelektronnyj resurs]: Oficial'nyj sayt «Gruppa Vsemirnogo banka» Rezhim dostupa: World Wide Web. URL: <http://russian.doingbusiness.org/> (data obrashhenija: 14.05.2015 g.).
3. The Heritage Foundation: Rejting jekonomicheskoy svobody stran mira 2015 goda. [Jelektronnyj resurs] Oficial'nyj sayt «Centr gumanitarnyh tehnologij» Rezhim dostupa: World Wide Web. URL: <http://gtmarket.ru/news/2015/01/15/65325> obrashhenija: 14.05.2015 g.

Радигс А.И.¹, Юзукаева В.А.², Файдрахманова Г.Ф.³

¹Студент, ²студент, ³старший преподаватель, Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ВВП В РЯДЕ СТРАН

Аннотация

В статье рассмотрено – состояние ВВП в ряде стран. Рассмотрены достоинства и недостатки современных методов расчета ВВП. Проведен анализ изменения ВВП в ряде стран.

Ключевые слова: ВВП, анализ, методы, Китай.

Radigs A.I.¹, Yuzukaeva V.A.², Faydrakhmanova G.F.³

¹Student, ²student, ³senior lecturer, Neftekamsk branch of the Bashkir state university

ANALYSIS OF CURRENT STATE OF GDP IN SOME COUNTRIES

In the article - the state of the GDP in some countries. The advantages and disadvantages of modern methods of calculating GDP. The analysis of change of GDP in a number of countries.

Keywords: GDP, analysis, methods, China.

Важной характеристикой экономических показателей каждого государства является Валовый внутренний продукт – макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Впервые это понятие было предложено в 1934 году Саймоном Кузнецом.

ВВП страны может быть выражен как в национальной валюте, и при необходимости справочно пересчитан по биржевому курсу в иностранную валюту, так и может быть представлен по паритету покупательной способности (ППС) (для более точных международных сравнений).

Работы по измерению объёма национального производства начались в 30-е годы XX века экономистом Саймоном Кузнецом в Департаменте Коммерции США.

До 1991 года базовым показателем в макроэкономических исследованиях был валовой национальный продукт. ВВП стал основным индикатором для совместимости с системой национальных счетов Организации Объединённых Наций.

Выделяют номинальный и реальный ВВП. Номинальный ВВП – стоимость всех конечных товаров и услуг рассматриваемого региона или государства, выраженная в текущих рыночных ценах. Вследствие этого номинальный ВВП зависит от изменений индекса цен и доходов рассматриваемой экономики. Номинальный ВВП растёт при инфляции в связи с ростом цен на продукцию и услуги. И наоборот, падает при дефляции в связи с падением цен. Так, уровень инфляции в 5 %, при неизменном уровне производства товаров, ведёт к росту ВВП тоже на 5 %. [1].

В реальном ВВП учитывается, в какой степени рост ВВП определяется реальным ростом производства, а не ростом цен. Реальный ВВП может быть выражен как в ценах предыдущего, так и любого другого года, взятого за базис. Отношение номинального ВВП к реальному называется дефлятором ВВП.

ВВП на душу населения является важным экономическим показателем материального благосостояния в стране или регионе.

Существует 3 метода расчёта ВВП:

- по доходам,
- по расходам,
- по добавленной стоимости.

ВВП по доходам:

$\text{ВВП} = \text{Национальный доход} + \text{амортизация} + \text{косвенные налоги} - \text{субсидии} - \text{чистый факторный доход из-за границы (ЧДФ)}$ (или + чистый факторный доход иностранцев, работающих на территории данной страны (ЧДФ)).

Данная формула характеризует ВВП по доходам в системе национальных счетов ООН (версия 2008 года). Операционная разница измеряет излишек или дефицит, полученный от производства до выплаты любых процентов, ренты или сходных платежей, выплачиваемых по финансовым или материальным произведённым активам, заёмствованным или арендованным предприятием, а также до получения любых процентов или ренты, полученных по финансовым или материальным произведённым активам, принадлежащим предприятию (для некорпорированных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, данный показатель называется «смешанным доходом»).

ВВП по расходам:

$\text{ВВП} = \text{Конечное потребление} + \text{Валовое накопление капитала (инвестиции в фирму, то есть покупка станков, оборудования, запасов, места производства)} + \text{Государственные расходы} + \text{Чистый экспорт (экспорт - импорт; может быть как положительным, так и отрицательным)}$.

ВВП по добавленной стоимости (производственный метод):

ВВП = сумма добавленных стоимостей.

Добавленная стоимость фирмы = доход фирмы – промежуточная стоимость производства товара или услуги.

Общая добавленная стоимость = общий уровень выпуска – общая ценность промежуточной продукции.

Объём ВВП рассчитывается в настоящее время в соответствии с рекомендациями неоклассической теории – как сумма добавленной стоимости, созданной на территории страны при предположении, что она создаётся как в сфере производства, так и в сфере услуг. В итоге общий объём ВВП отличается от суммарной добавленной стоимости, зафиксированной в сферах производства и услуг, на величину чистых косвенных налогов (косвенных налогов за вычетом субсидий, предоставляемых государством бизнесу) [4].

Рассматривая данную тему, обратились к трудам различных авторов, а также провели аналитическую работу, используя сайт <https://university.prognoz.ru/biu/go>.

Проведенный анализ можно увидеть на рисунках 1–4:

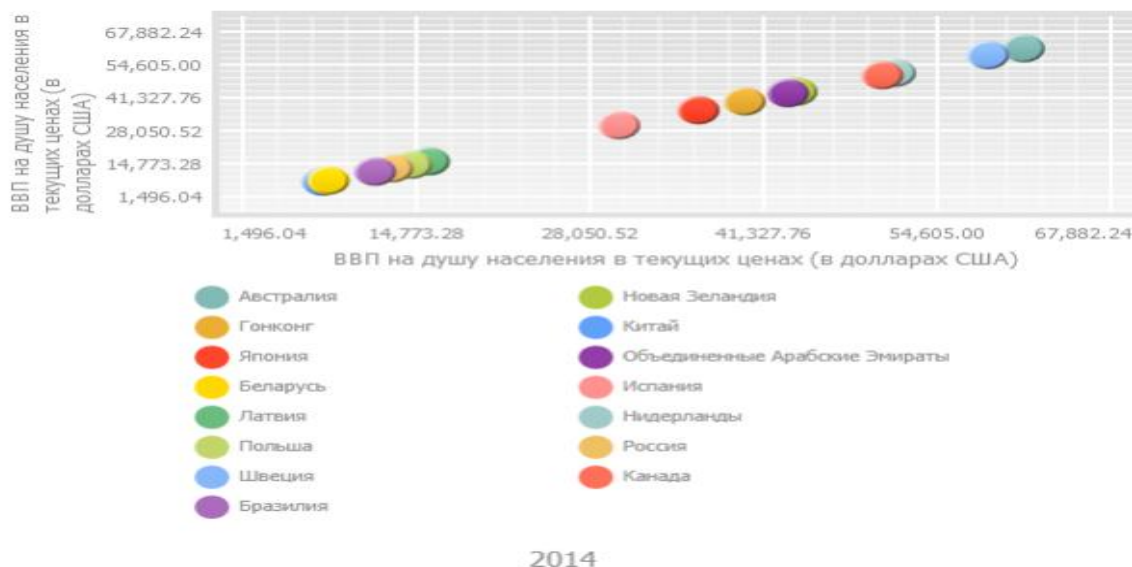


Рис. 1 – ВВП на душу населения в текущих ценах (в долларах США), 2014

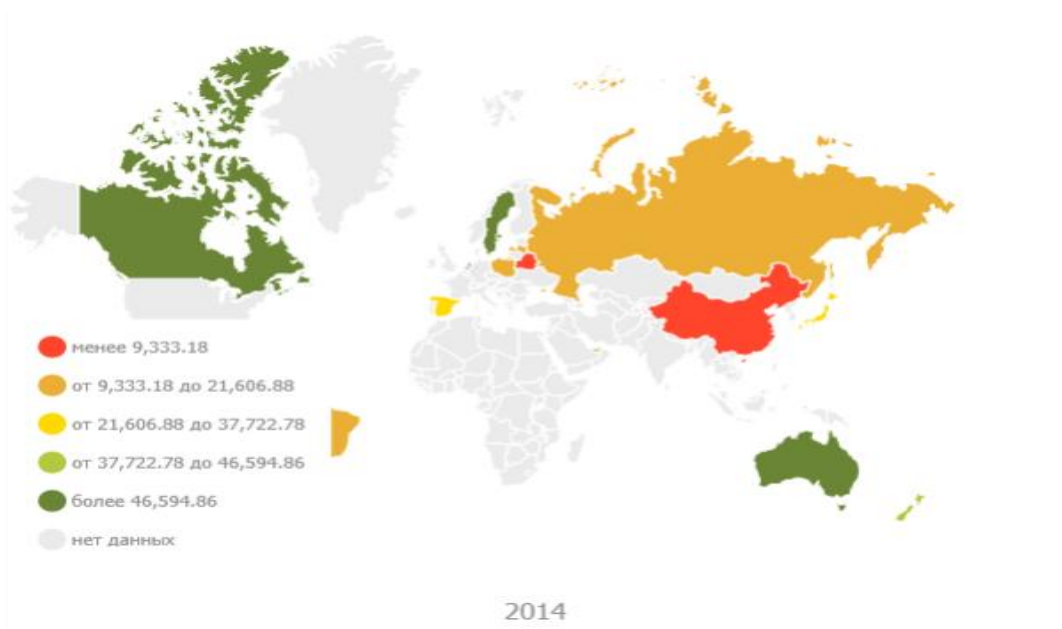


Рис. 2 – ВВП на душу населения в текущих ценах (в долларах США), 2014

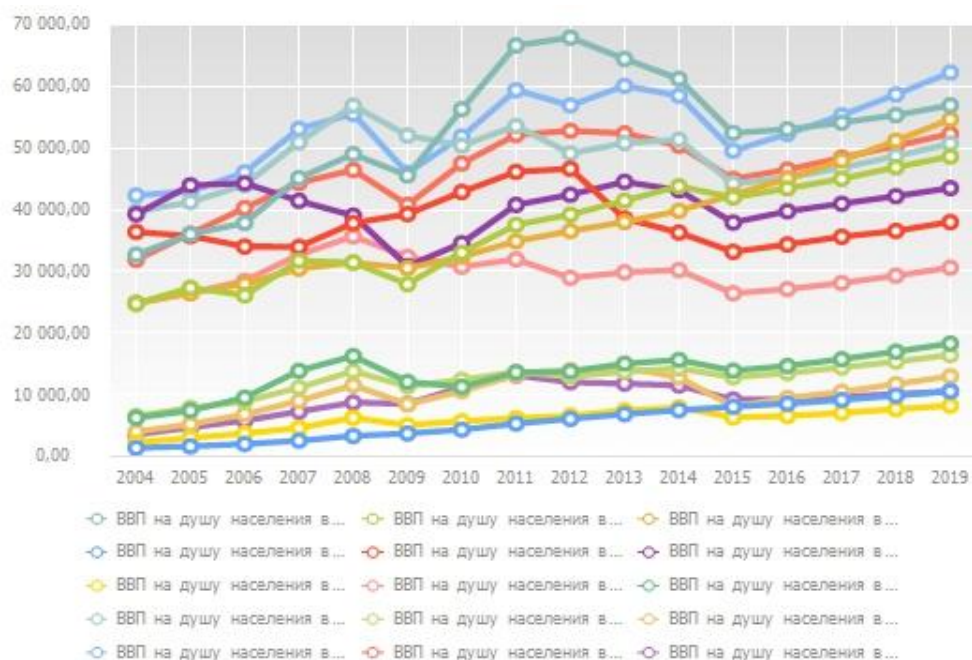


Рис. 3 – ВВП на душу населения в текущих ценах (в долларах США), 2014

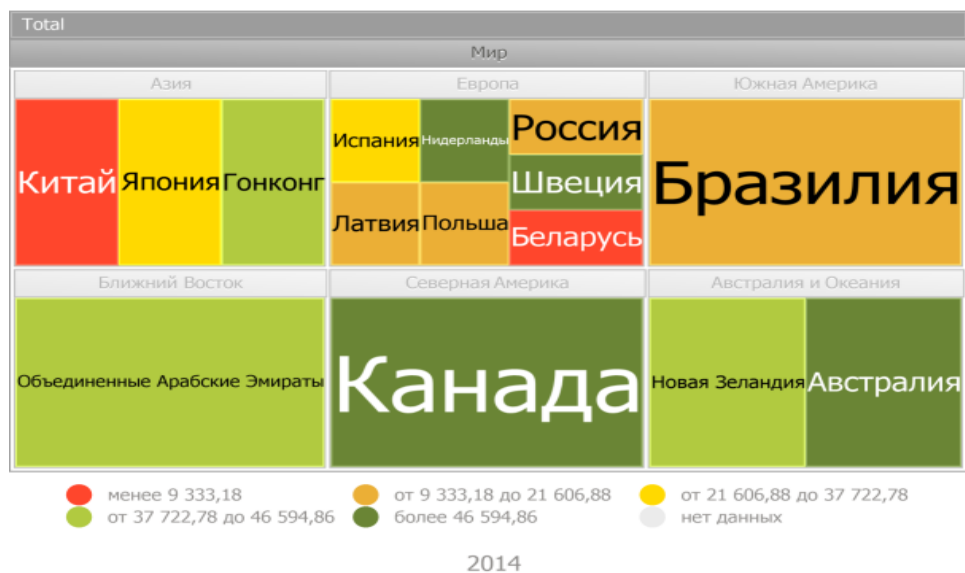


Рис. 4 – ВВП на душу населения в текущих ценах (в долларах США), 2014

С начала использования ВВП многие авторитетные экономисты предупреждали, что ВВП является «специализированным инструментом», и что применение его в качестве индикатора общего благосостояния может приводить к опасным заблуждениям. Саймон Кузнец, один из архитекторов системы национального учёта США, предостерегал против отождествления роста ВВП с увеличением экономического или социального благосостояния.

Поскольку ВВП учитывает только денежные операции, связанные с производством и продажей товаров и услуг, этот показатель основан на принципиально неполной картине социальной и природной систем, в рамках которых существуют человек и экономика. Особую озабоченность вызывает тот факт, что методика подсчёта ВВП поощряет истощение природных ресурсов, засчитывая уменьшение природного капитала в качестве дохода, невзирая на то, что этим подрывается основа аналогичных доходов в будущем. Кроме того, экономическая экспансия, определяющая рост ВВП, ведёт к деградации экосистем, с которыми связано поддержание жизни на планете.

Несмотря на это, экономическая политика большинства стран мира в значительной степени определяется целью увеличения ВВП. Ведущие экономисты, политики, предприниматели и средства массовой информации регулярно говорят о росте ВВП так, как будто он представляет собой прогресс в целом или рост благосостояния общества. По мнению критиков, рост ВВП в современном мире стал чем-то вроде «магической формулы» для решения всех проблем. Ван ден Берг (2009) приходит к выводу, что «поддержка этого индикатора не имеет хорошего обоснования, скорее она основана на догме, или, в лучшем случае, на привычке»[4].

Предложен ряд альтернативных индикаторов, призванных устранить недостатки, присущие ВВП. Некоторые из них, в частности Генеральный индикатор прогресса и Чистые накопления также основаны на системе национальных счетов и выражаются в денежной форме.

Во Франции в 2008 году для выработки подобных критериев была создана международная Комиссия по основным показателям экономической деятельности и социального прогресса.

Динамика роста ВВП на душу населения по ППС России и других крупнейших государств, образованных в результате распада СССР, показано на рисунке 5 (Источник: Всемирный Банк) [3].

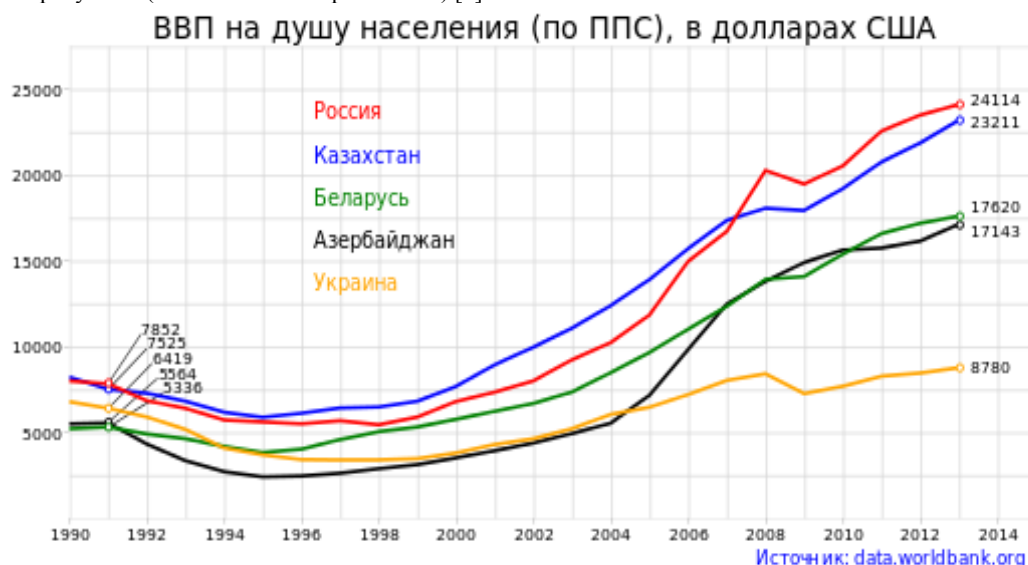


Рис. 5 – Динамика роста ВВП на душу населения по ППС России и других крупнейших государств, образованных в результате распада СССР

ВВП стран мира в 2014 году (данные МВФ) показаны в таблице 1:

Таблица 1 – ВВП стран мира в 2014 году (данные МВФ)

Наименование страны	ВВП в долларах США	Рост в % по сравнению к предыдущему году
1	2	3
Австралия	\$ 1 626 130 000 000	3,31%
Беларусь	\$ 78 921 000 000	2,65%
Китай	\$ 9 951 940 000 000	8,24%
Канада	\$ 1 899 960 000 000	2,39%
Испания	\$ 1 403 540 000 000	0,74%
Латвия	\$ 32836 000 000	4,20%
Япония	\$ 5 285 270 000 000	1,41%
Новая Зеландия	\$ 188 499 000 000	2,57%
Россия	\$ 2 374 610 000 000	3,78%
Швеция	\$ 602 945 000 000	2,21%
Объединенные Арабские Эмираты	\$ 381 551 000 000	3,60%
Польша	\$ 544 161 000 000	2,22%
Нидерланды	\$ 822 521 000 000	1,08%
Бразилия	\$ 2 623 870 000 000	4,04%

ВВП Китая в 2014 году составляет 9 951 940 000 000 \$ ее экономика по-прежнему остается одной из самой мощной в мире. Годовой рост составил 8,24%.

Китайская экономика впервые обошла американскую при пересчете ВВП по паритету покупательной способности (ППС), следует из обновленной 7 октября базы макроэкономических прогнозов МВФ. В 2014 году ВВП Китая по ППС составит \$17,6 трлн, а ВВП Штатов впервые окажется меньше – \$17,4 трлн. [2].

В конце апреля 2014 года ICP (International Comparison Program, программа международных сопоставлений под эгидой Статистической комиссии ООН и Всемирного банка) опубликовала новые данные по ППС за 2011 год, из которых следовало, что Китай вот-вот обгонит США по размеру экономики. Теперь МВФ официально зафиксировал это достижение. Еще в 2005 году экономика Китая составляла менее половины от американской (по ППС), но в 2011 году достигла 87% от экономики США, а доля

Китай в общемировом ВВП достигла 14,9%. Доля США в мировой экономике (по ППС) снизилась до 17,1%, говорилось в докладе ИСР.

Согласно последним данным МВФ, Китай нарастил долю в мировом выпуске до 16,48% – против 16,28% у экономики США. Этот тренд необратим: по прогнозам МВФ, в следующем году разрыв по ППС составит уже больше \$900 миллиардов в пользу Китая, а к 2019 году китайский ВВП по ППС будет опережать американский почти на \$5 трлн.

Роль Китая на мировую экономику в последние десятилетия является очень значительной. Сначала эта страна по ВВП обошла Францию, Великобританию, Германию и Японию. Сейчас прилагаются все усилия для того, чтобы опередить США. Руководством страны была поставлена задача – повысить благосостояние граждан до такого уровня, чтобы у половины населения доход составлял медианную величину ВВП на душу населения.

Сегодня Китаю в мировой экономике отводится, чуть ли не ведущая роль. Во многих отраслях промышленности эта страна является доминирующим мировым игроком. Заводы производят:

- 70% мировых игрушек;
- 60% велосипедов;
- 50% обуви;
- 30% чемоданов.

Считается, что в отличие от Японии и Кореи по мере движения вперед эта страна не откажется от трудоемкого сектора. Уже сегодня внешняя политика принимает все более напористый характер.

Если же говорить о России, то видна тенденция к росту доли непромышленного сектора в ВВП страны. Особое внимание нужно уделять социальной сфере, развитию производства, основываясь на современных технологиях. В виду мирового кризиса, в условиях спада цен на нефть, необходимо искать другие источники роста ВВП. Это одна из важнейших задач государства сегодня [2].

Литература

1. Вечканова Г.Р., Вечканов Г. С. Макроэкономика П.: Питер, 2014. С. 205-207. 3. Тарасова В. И. Политическая история. М.: Проспект, 2006. С. 305-412.

2. «Пресса сегодня» [Электронный ресурс] URL: <http://pressa.today/economics/kitaj-operedil-ssha-po-vvp-stav-mirovym-ekonomicheskim-liderom/> (дата обращения 19.06.2015).

3 Образовательный проект «Прогноз дата портал» [Электронный ресурс] URL: <https://university.prognoz.ru/biu/go/main/dataportalinfo/> (дата обращения 19.06.2015).

4. Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%C2%E0%EB%EE%E2%EE%E9_%E2%ED%E3%E2%E0%E5%ED%ED%E8%E9_%EF%E0%EE%E4%E3%EA%E2 (дата обращения 19.06.2015).

References

1. Vechkanova G.R., Vechkanov G. S. Makroekonomika P.: Piter, 2014. S. 205-207. 3. Tarasova V. I. Politicheskaja istorija. M.: Prospekt, 2006. S. 305-412.

2. «Pressa segodnja» [Elektronnyj resurs] URL: <http://pressa.today/economics/kitaj-operedil-ssha-po-vvp-stav-mirovym-ekonomicheskim-liderom/> (data obrashhenija 19.06.2015).

3 Obrazovatel'nyj proekt «Prognoz data portal» [Elektronnyj resurs] URL: <https://university.prognoz.ru/biu/go/main/dataportalinfo/> (data obrashhenija 19.06.2015).

4. Svobodnaja jenciklopedija «Vikipedija» [Elektronnyj resurs] URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%C2%E0%EB%EE%E2%EE%E9_%E2%ED%E3%E2%E0%E5%ED%ED%E8%E9_%EF%E0%EE%E4%E3%EA%E2 (data obrashhenija 19.06.2015).

Рубцова Р.В.

Магистрант,

ГБОУ ВПО «Сургутский государственный университет ХМАО-Югры»

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ХМАО В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ

Аннотация

В статье рассмотрена роль инвестиций из средств бюджета Российской Федерации и Ханты-Мансийского автономного округа-Югра на развитие здравоохранения.

Ключевые слова: инвестиции, здравоохранение, бюджет.

Rubtsova R.V.

Postgraduate student, GBOU VPO «Surgut State University KhMAO-Ugra»

CURRENT STATUS OF SYSTEM HEALTH CARE KhMAO IN THE TRANSITION TO EFFECTIVE CONTRACT

Abstract

The article discusses the role of investment from the funds budget of the Russian Federation and the Khanty-Mansi autonomous okruga-Yugra on the development of the health care.

Keywords: investments, health care, budget.

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра, где проживают 1583277 человек, характеризуется обширностью территории, низкой плотностью населения, труднодоступностью отдаленных населенных пунктов, сезонностью функционирования транспортных путей. Эти обстоятельства обуславливают существование диспропорций в доступности медицинских услуг для городского населения и жителей отдаленных малонаселенных пунктов, доля которых в общей структуре населения составляет 8,4%.

В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре сохраняется позитивный характер демографического процесса, обеспечена положительная динамика основных медико-демографических показателей, регистрируются устойчивое снижение убыли населения, ежегодный рост рождаемости, что наряду с применением новых критериев живорождения Всемирной организации здравоохранения требует ввода новых площадей лечебных учреждений родовспоможения и детства;

Структура характеризуется высокой долей трудоспособного населения. Доля граждан старше трудоспособного возраста составляет 9,7%, что в 2 раза ниже, чем по Российской Федерации, но отмечается ее ежегодное увеличение. За последнее десятилетие число лиц пенсионного возраста в автономном округе увеличилось более чем в 2 раза. Закономерными последствиями данного социально-демографического процесса является рост сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний, инвалидности и смертности населения. Это диктует необходимость реорганизации коечного фонда в соответствии с потребностями населения, открытия паллиативных и геронтологических коек.

Начиная с 2006 года в рамках приоритетного национального проекта "Здоровье", федеральной целевой программы "Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007 - 2012 годы)", программы "Модернизация

здравоохранения Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" на 2011 - 2013 годы, в систему здравоохранения автономного округа привлечены значительные инвестиции из средств бюджета Российской Федерации и автономного округа, которые позволили обновить материально-техническую базу медицинских учреждений, внедрить новейшие технологии профилактики, диагностики, лечения и реабилитации.

В результате реализации указанных государственных и региональных инициатив по итогам 2012 года в автономном округе достигнуты следующие показатели:

- численность населения автономного округа увеличилась на 5,3% (с 1504319 человек на начало 2009 года до 1584063 человек на начало 2013 года), коэффициент естественного прироста составил +11,4;
- родились 27812 детей, что на 9,5% больше, чем в 2011 году (25393), показатель рождаемости вырос на 7,9% и составил 17,7 на 1000 населения;
- показатель смертности населения снизился на 3,2% и составил 6,3 на 1000 населения, что в 2,1 раза ниже среднероссийского (13,3);
- младенческая смертность на 1000 родившихся живыми в 2012 году составила 4,5 на 1000 родившихся живыми;
- не зарегистрировано случаев материнской смертности;
- смертность от болезней системы кровообращения снизилась на 1,3% и составила 287,54 на 100000 населения;
- ожидаемая продолжительность жизни составила 71,78 года.

Для улучшения основных показателей здоровья населения, повышения доступности и качества в автономном округе с 2006 года проводится реформирование системы здравоохранения в части внедрения более совершенных форм финансирования, организации и управления, в том числе введены система зонирования медицинской помощи, новая форма оплаты труда.

Дальнейшее развитие отрасли здравоохранения будет строиться на системе мер, включающих в себя:

- комплекс мероприятий по профилактике заболеваний и формированию здорового образа жизни у населения автономного округа;
- повышение качества и доступности как первичной медико-санитарной помощи, так и специализированной медицинской помощи населению на основе применения современных технологий организации и оказания диагностических, лечебных, реабилитационных и профилактических услуг в соответствии с порядками и стандартами оказания медицинской помощи;
- развитие информационных и телекоммуникационных технологий;
- проведение эффективной кадровой политики;
- совершенствование оплаты за оказание медицинских услуг населению в системе обязательного медицинского страхования.

Программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре на 2013 и на период 2014 и 2015 годов, утвержденной постановлением Правительства Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 29 октября 2012 г. N 426-п, установлены основные приоритеты структурных преобразований системы оказания медицинской помощи населению на 2013 - 2015 гг.: оптимизация объема медицинской помощи, оказываемой в стационарных условиях, увеличение объема медицинской помощи в условиях дневных стационаров и паллиативной медицинской помощи, а также медицинской помощи, оказываемой в амбулаторных условиях в неотложной форме.

Общий объем финансирования Программы государственных гарантий составляет:

- в 2013 году 50839,2 млн. рублей, в том числе: средства консолидированного бюджета автономного округа - 17790,3 млн. рублей, средства обязательного медицинского страхования (далее также - ОМС) - 33048,9 млн. рублей,
- в 2014 году 54346,0 млн. рублей, в том числе: средства консолидированного бюджета автономного округа - 19117,6 млн. рублей, средства ОМС - 35228,4 млн. рублей,
- в 2015 году 59056,5 млн. рублей, в том числе: средства консолидированного бюджета автономного округа - 20595,2 млн. рублей, средства ОМС - 38461,3 млн. рублей [6].

Средние подушевые нормативы финансирования, предусмотренные Программой государственных гарантий, составляют:

- в 2013 году 31815,5 рублей, из них: за счет средств консолидированного бюджета 11196,6 рублей, за счет средств обязательного медицинского страхования - 20618,9 рублей,
- в 2014 году - 33870,0 рублей, из них: за счет средств консолидированного бюджета 11891,3 рублей, за счет средств обязательного медицинского страхования - 21978,7 рублей,
- в 2015 году - 36656,4 рублей, из них: за счет средств консолидированного бюджета 12660,8 рублей, за счет средств обязательного медицинского страхования - 23995,6 рублей. [6]

Программой государственных гарантий установлены нормативы объема медицинской помощи в расчете на одного жителя в год, которые соответствуют федеральным нормативам, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 октября 2012 г. N 1074 "О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов".

Установленные программой государственных гарантий средние значения стоимости единицы объема медицинской помощи с учетом условий ее оказания превышают федеральные нормативы от 2,7 до 1,3 раза (для сведения: стоимость вызова скорой медицинской помощи превышает федеральный норматив в 1,5 раза, стоимость посещения с профилактической целью в 2,7 раза).

Несмотря на наличие в медицинских организациях современной материально-технической базы, внедренных передовых методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации, динамика показателей, характеризующих состояние здоровья населения, остается недостаточной.

Причины этому:

- низкая мотивация населения к ведению здорового образа жизни;
- высокая распространенность поведенческих факторов риска неинфекционных заболеваний (курение, злоупотребление алкоголем и наркотиками, недостаточная двигательная активность, нерациональное несбалансированное питание и ожирение);
- высокая распространенность биологических факторов риска неинфекционных заболеваний (артериальная гипертензия, гиперхолестеринемия, гипергликемия, избыточная масса тела и ожирение);
- недостаточность условий для ведения здорового образа жизни (злоупотребление алкоголем и наркотиками, производство несоответствующих принципам здорового питания продуктов, низкий уровень физической активности);
- несвоевременное обращение за медицинской помощью, как следствие - позднее выявление заболеваний, их запущенность и хронизация;
- недостаточная профилактическая активность в работе первичного звена здравоохранения, направленная на своевременное выявление заболеваний, патологических состояний и факторов риска, их обуславливающих;
- несбалансированность коечного фонда по ряду профилей оказания медицинской помощи и недостаточно эффективное его использование;
- необходимость дальнейшего внедрения и развития стационарозамещающих технологий;
- необходимость обеспечения этапности оказания медицинской помощи, обеспечивающей оптимальную маршрутизацию потока пациентов;
- отсутствие единых подходов к оценке качества оказания медицинской помощи;
- несовершенство системы медицинской реабилитации;

- наличие кадрового дефицита по ряду медицинских специальностей;
- необходимость совершенствования механизмов оплаты труда медицинских работников.

Литература

1. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Об окружной комиссии по согласованию тарифов на медицинские услуги» от 14 января 2009 года №3-П
2. Зенина Л.А. Экономика и управление в здравоохранении / Л.А. Зенина. – М.: издат. центр «Академия», 2008. – 205 с.
3. Коломин Е.В. О социальных приоритетах развития страхования / Е.В. Коломин // Финансы. – 2008. – №9. – с. 58–61.
4. Комаров Ю.М. Стратегия развития здравоохранения в РФ / Ю.М. Комаров // Здравоохранение. – 2008. – №2. – с. 53–62.
5. Семенов В. Ю. Рынок медицинских услуг: учеб. пособие. – М.: МФП, 2009. – 52 с.
6. Департамент здравоохранения ХМАО: <http://www.dzhmao.ru> (дата обращения 01.05.2015).

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Hanty-Mansijskogo avtonomnogo okruga – Jugry «Ob okružnoj komissii po soglasovaniju tarifov na medicinskie uslugi» ot 14 janvarja 2009 goda №3-P
2. Zenina L.A. Jekonomika i upravlenie v zdravoochranenii / L.A. Zenina. – M.: izdat. centr «Akademija», 2008. – 205 s.
3. Kolomin E.V. O social'nyh prioritetah razvitiya strahovanija / E.V. Kolomin // Finansy. – 2008. – №9. – s. 58–61.
4. Komarov Ju.M. Strategija razvitiya zdravoochranenija v RF / Ju.M. Komarov // Zdravoochranenie. – 2008. – №2. – s. 53–62.
5. Semenov V. Ju. Rynok medicinskih uslug: ucheb. posobie. – M.: MFP, 2009. – 52 s.
6. Departament zdravoochranenija HMAO: <http://www.dzhmao.ru> (data obrashhenija 01.05.2015).

Саратовский А.Д.

Аспирант, Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: БУХГАЛТЕРСКИЙ МЕТОД

Аннотация

В данной работе рассмотрен другой распространенный подход, используемый в оценке эффективности осуществляемых сделок слияний и поглощений. На основе применения приведенного в статье метода исследователи могут сделать вывод о влиянии сделок слияний и поглощений на рыночную стоимость компаний-покупателей, а также компаний-целей.

Ключевые слова: слияния и поглощения, операционная эффективность, финансовая отчетность

Saratovskiy A. D.

Postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics

METHOTOLOGY OF MERGERS AND ACQUISITIONS PERFORMANCE ESTIMATION: ACCOUNTING METHOD

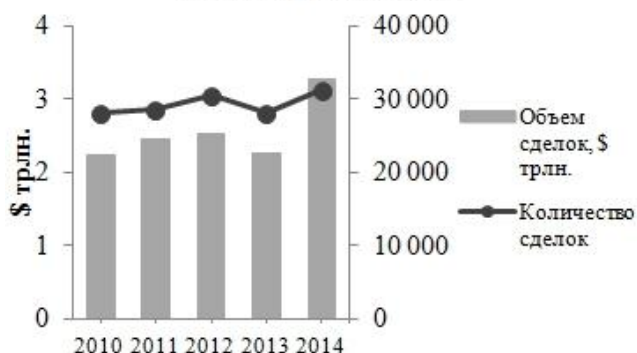
Annotation

In this paper another common approach used in the evaluation of the effectiveness of mergers and acquisitions has been considered. By applying the method given in the article, researchers can make a conclusion about the influence of mergers and acquisitions deals on the market value of the acquirer and target companies.

Key words: mergers and acquisitions, operating efficiency, financial statements

В последнее время наблюдается увеличение активности в осуществлении сделок слияний и поглощений. Так, согласно обзору рынка сделок слияний и поглощений, подготовленного аудиторско-консалтинговой компаний КПМГ, общая сумма сделок на глобальном рынке слияний и поглощений выросла в 2014 г. на 44% по сравнению с 2013 г. до рекордных 3,26 трлн. долл. США, что лишь на 11% меньше пикового значения, зафиксированного в 2007 г. (3,67 трлн. долл. США).

Рисунок 1 Мировая динамика сделок слияний и поглощений



Источник: KPMG report, 2014

Рисунок 2 Региональная структура объема заключенных сделок слияний и поглощений в 2014г.



Источник: KPMG report, 2014

В современных условиях развития мировой экономики, которая характеризуется интенсивной динамикой процессов глобализации, интеграции, а также международной конкуренции, рост числа и объемов сделок слияний и поглощений видится закономерной тенденцией. Однако, как показывают различные исследования, осуществление сделок слияний и поглощений носит противоречивый характер в части их эффективности в создании стоимости для акционеров. Для большинства развитых стран данные сделки разрушают стоимость компании, в то время как для развивающихся рынков капитала наблюдается обратная динамика. В этой связи оценка эффективности осуществляемых сделок слияний и поглощений представляется особенно актуальной задачей.

Одним из наиболее часто используемых подходов к оценке эффективности сделок слияний и поглощений наряду с методом накопленной избыточной доходности является бухгалтерский метод или метод анализа финансовых показателей.

В данном подходе изучаются финансовые показатели компаний, основанные на данных публикуемой финансовой отчетности до и после сделки слияния и поглощения, при этом зачастую период после составляет от 1 года до 5 лет. В результате анализируется, как изменяются финансовые показатели, однако в разных работах акцентируется внимание на различных из них:

- ROA (return on assets) – доходность активов. (Barkema and Schijven 2008; Desai, 2005)
- ROE (return on equity) – доходность собственного капитала. (Kroll, 1990; Fowler и Schmidt, 1989)
- ROC (return of capital) – доходность капитала. (Herman, Lowenstein, 1988)
- Валовая маржа. (Sharma, 2002)

- Темп роста выручки. (Stahl and Voigt, 2008; Morosini, 1998)
- Отношение показателя EBITDA (доход до уплаты процентов, налогов и до учета амортизации) к выручке. (Хусаинов, 2008)
- Операционный денежный поток. (Parrino and Harris, 2001)

Стоит отметить, что множество исследователей используют значительно скорректированные исходные значения данных показателей. Так, в своей работе Парино и Харрис рассматривают скорректированный операционный денежный поток на эффект от случайных событий, т.е. результат хозяйственной деятельности, который не свойственен данной компании или повторяется достаточно редко.

К преимуществам бухгалтерского метода можно отнести достаточную достоверность данных, поскольку отчетность компаний в большинстве случаев является аудируемой, что в определенной степени помогает уменьшить риск возможного манипулирования с ней. Кроме этого, по изменению в финансовой отчетности можно косвенно оценить создаваемую добавленную стоимость от сделки, поскольку отчетность компаний применяется инвесторами для оценки компаний.

Несмотря на описанные преимущества использования финансовых показателей в качестве оценки эффективности сделки, данный подход подвергается критике со стороны части исследований за ряд ограничений.

Среди аргументов критики, во-первых, выделяют то, что результаты подобного подхода во многом зависят от эффективности компании в прошлом (Chenhall and Langfield-Smith, 2007) и кроме этого не учитывает ожидания относительно будущих возможностей для компании вследствие проведенной сделки слияния и поглощения

Во-вторых, существует проблема сопоставимости данных, поскольку компания с течением времени может менять свою политику учета, да и сами стандарты бухгалтерского учета не стоят на месте. Также будет тяжело сопоставить компании из разных стран, где применяются различные стандарты бухгалтерской отчетности.

В-третьих, при использовании бухгалтерского метода проблематично решается вопрос корректного учета нематериальных активов в связи с этим компании из высокотехнологичных индустрий рассматриваются редко.

В-четвертых, на результаты полученные данным методом сильно влияют макроэкономические показатели, которые зачастую не всегда адекватно учитываются при формировании бухгалтерской отчетности.

В-пятых, на полученные результаты сильно влияет выбор финансовых показателей для оценки эффективности сделок слияний и поглощений (Хусаинов, 2008).

Кроме рассмотренных методов оценки сделок слияний и поглощений существуют еще и другие, такие как метод на основе анализа отдельных ситуаций (Clinical studies), метод опросов (Surveys of executives) и метод, основанный на экономической добавленной стоимости (EVA approach). Однако данные методы встречаются значительно реже в исследовательских работах.

Литература

1. Хусаинов З. Оценка эффективности сделок слияний и поглощений: интегрированная методика // Журнал «Корпоративные финансы», №1, 2008
2. Barkema H., Schijven M. How do firms learn to make acquisitions? A review of past research and an agenda for the future // Journal of Management, № 34, 2008
3. Chenhall R., Langfield-Smith K. Multiple Perspectives of Performance Measures // European Management Journal, № 25, 2007
4. Parrino J., Harris R. Business Linkages and Post-merger Operating Performance // Working Paper, Charlottesville VA: Darden Graduate School of Business, University of Virginia, 2001
5. Sharma D., Ho J. The Impact of Acquisitions on Operating Performance: Some Australian Evidence // Journal of Business Finance and Accounting, № 29, 2002
6. Stahl, G., Voigt, A. Do cultural differences matter in mergers and acquisitions? A tentative model and meta-analytic examination // Organization Science, №19, 2008

References

1. Husainov Z. Ocenka jeffektivnosti sdelok slijanij i pogloshhenij: integrirovannaja metodika // Zhurnal «Korporativnye finansy», №1, 2008
2. Barkema H., Schijven M. How do firms learn to make acquisitions? A review of past research and an agenda for the future // Journal of Management, № 34, 2008
3. Chenhall R., Langfield-Smith K. Multiple Perspectives of Performance Measures // European Management Journal, № 25, 2007
4. Parrino J., Harris R. Business Linkages and Post-merger Operating Performance // Working Paper, Charlottesville VA: Darden Graduate School of Business, University of Virginia, 2001
5. Sharma D., Ho J. The Impact of Acquisitions on Operating Performance: Some Australian Evidence // Journal of Business Finance and Accounting, № 29, 2002
6. Stahl, G., Voigt, A. Do cultural differences matter in mergers and acquisitions? A tentative model and meta-analytic examination // Organization Science, №19, 2008

Ситникова Я.В.¹, Кочетова Л.М.²

¹Кандидат экономических наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления,

²кандидат философских наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления

РИСКИ В ВЫСТАВОЧНОЙ ИНДУСТРИИ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЕЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ПЕРСПЕКТИВ

Аннотация

В статье представлена многоуровневая типология рисков в выставочной индустрии, уделено внимание решению проблем, связанных с экспорисками, как предположение допустимой возможности потенциального успеха экспомероприятий.

Ключевые слова: исторический обзор термина «риск», экспоиндустрия, типология и классификация рисков в выставочном бизнесе.

Sitnikova Y.V.¹, Kochetova L.M.²

¹PhD in Economics, Associate professor, lecturer at the Department of Service and Organisation of the Commerce at NSUEM,

²PhD in Philosophy, Associate professor, lecturer at the Department of Service and the Organization of the Commerce at NSUEM

RISKS IN THE EXHIBITION INDUSTRY AS A REFLECTION OF ITS OPPORTUNITIES AND PROSPECTS

Abstract

The paper presents a multi-level typology of risks in the exhibition industry, we paid attention to solving the problems associated with eksporiskami as the assumption of the option ekspomeropriaty potential success.

Keywords: historical review of the term "risk", exhibition industry, typology and classification of risks in the exhibition business.

Ярмарки и выставки являются одним из самых древних способов общения и торговых отношений традиционных обществ. Ярмарки были местами торговли, выставки устраивались для демонстрации образцов товаров. Этот принцип выставочной деятельности сохраняется и в настоящее время.

На современном этапе выставочная индустрия представляет собой самую динамично развивающуюся отрасль рыночной инфраструктуры, как в мире, так и в России. Несмотря на сложное положение, вызванное экономическим кризисом, острее проявляется тенденция к усилению выставочной активности, что свидетельствует о значительной роли выставок в развитии экономики, как важном средстве выживания в конкурентной борьбе. Сегодня выставки – это быстрорастущий, динамичный сегмент рынка и, соответственно, актуальный инструмент экономической и инвестиционной политики, значимый компонент сферы деловых услуг, способствующей позиционированию и продвижению на внешний и внутренний рынок инновационных экспо-бизнес-процессов.

Выставки занимают особое место в рекламной индустрии, так как создают условия для демонстрации рекламируемых товаров и предоставляют возможности для установления прямых контактов с потенциальными потребителями. Главная направленность современных выставок – это реклама инновационных технологий, товаров и бизнес-идей, заключение контрактов на продажу образцов, поставка демонстрируемого товара, заключение фьючерских сделок.

Сегодня экспоиндустрия в условиях глобализации мировой экономики и выставочного рынка характеризуется персонализацией и индивидуальной направленностью, усилением узкой специализации. К особенностям сферы экспоуслуг относится интеграция в различные рынки и неотделимость от других отраслей экономики.

Выставка является не только источником информации о развитии экономических отраслей, но и эффективным инструментом маркетинга. Любая выставка – своеобразный срез конкретной рыночной ситуации, возможность поиска соответствующих рынков и выхода на эти рынки. Выставки выгодны не только экспонентам, но и посетителям. Одним из основных преимуществ выставок является сосредоточение образцов товаров, производимых в мире. Это дает возможность покупателюзнакомиться с существующими на рынке предложениями, получить необходимую консультацию, сравнить цены и качественные характеристики, провести переговоры и осуществить сделку. При этом посетитель может видеть товар в действии, изучить область и эффективность его применения. Именно эти факторы обеспечивают популярность выставок и привлекают посетителей.

К современным тенденциям **развития экспобизнеса** относится демонстрация технологий и бизнес-идей. Лидером в области инновационных технологических решений была и остается Германия. Сверх того, именно Германия остается первым штандортом выставочной индустрии. Выставочные технологии Германии также являются флагманскими, их используют организаторы выставок во всем мире.

Выставочный бизнес сегодня имеет тенденцию к объединению усилий организаторов для проведения экспомероприятий, а также к фокусированию на узких тематических решениях.

В настоящее время актуальна организация и проведение узкоспециализированных выставок. Это связано с желанием посетителей сконцентрироваться на определенной тематике для того чтобы точно знать, какой результат они получают, затратив на выставку свое время, деньги и старания. Посетители таких выставок изучают состав участников, их стенды и деловые программы, инновационные технологии, бизнес-идеи, экспосервис.

Итак, выставочная индустрия, как феномен, является зеркальным отражением реалий современного общества. Сегодня выставки обеспечивают гибкость и мобильность рынка, создают информационное бизнес-пространство, формируют финансовые потоки, являются связующим звеном между внутренними и международными рынками и способствуют привлечению инвестиций. В современном мире ежегодно проводится более одиннадцати тысяч выставок, половина из них имеет статус международных.

Выставки относительно новое для российской социально-экономической, и культурной жизни явление. Россия в выставочной деятельности повторяет опыт и традиции стран Западной Европы. Однако особенности многогранной русской культуры, ее самобытность способствовали появлению новых ярмарочных правил и обычаев. В дореволюционной России сложились сильные и яркие традиции в проведении национальных ярмарок, участия в международных и Всемирных выставках. Выставочная индустрия в России прошла периоды формирования, расцвета, стабильности, упадка и возрождения. Современный выставочный бизнес играет все более заметную роль в развитии российских регионов, модернизации национальной экономики. В настоящее время уделяется большое внимание формированию в субъектах Российской Федерации выставочно-ярмарочной инфраструктуры на принципах государственно-частного партнерства. Выставочная индустрия позиционирует и продвигает себя как важную отрасль в экономике страны, разрабатывает эффективные стратегии поведения субъектов выставочной деятельности на российском и мировом рынках.

Сейчас, когда выставочное дело в России возрождается, прокладывая пути к новым традициям, возникает потребность в глубоком его изучении, в обобщении имеющегося исторического опыта, в анализе результатов воздействия этого социокультурного и экономического феномена на различные стороны современных реалий общества. Любой выставочный проект: его планирование, разработка, внедрение, обязательно включает оценку влияния на него факторов риска, что позволяет определить степень вероятности и эффективности получения намеченного оптимизированного результата.

В выставочной индустрии в настоящее время нет общепринятой системы классификации рисков. И это, на наш взгляд, связано с особенностями исследования этой универсальной, самой загадочной и самой популярной сегодня категории, отражающей альтернативность деятельности человека и связанной с ней возможностями и опасностями, перспективами и реалиями.

Риск превратился в «норму» повседневной жизни и задача исследователей риска заключается не в том, чтобы сильнее обострить сознание рискованности происходящего, а в том, чтобы показать обществу, как оно уже живет «с риском», как меняет к нему свое отношение»[2, С. 9].

Термин «риск» (греч. *ρίσκ*) в переводе с греческого означает *вершину горы, мыс* [4, С. 1115]. В этом случае мы наблюдаем весьма точный образ термина риск. Вершина горы «представляет собой объект, несущий в себе определенный заряд потенциальной энергии, и тело, находящееся на вершине уже автоматически обладает этим зарядом. В ситуации риска человек находится в аналогичном положении: с одной стороны, возможно падение, с другой – открытие новых горизонтов и новых возможностей. Риск является одним из сильнейших катализаторов личностного, духовного и душевного развития человека»[12].

Платон определял безопасность человека как определенный, самый важный выбор образа жизни, как способность «распознавать порядочный и дурной образ... и умение выбирать средний путь, избегая крайностей...»[15].

Американский экономист П. Бернштейн считает, что слово «риск» происходит от староитальянского *risicare*, означающего «отваживаться», и делает вывод, что «в этом смысле риск – это скорее выбор, нежели жребий» [2, С.26]. В этом отношении его представление о риске близко к платоновскому.

В античной истории термин «риск» трактовался как удача и несчастье, предопределявшиеся роком и фортуной, не зависящие от поведения людей, происходившие по воле богов. Для греков «поклонение ветрам было единственной формой управления риском, которая привлекала их внимание: поэты и драматурги постоянно воспевали зависимость от ветров и любимые дети приносились в жертву для их умиротворения» [2, С. 18]. Древние Греция и Рим начали формализованную торговлю с фиксацией времени и места, центрального рыночного института, с общими товарообменными операциями и денежными системами. Уже тогда практиковалось заключение контрактов на поставку товаров в оговоренные сроки. В период расцвета Римской империи торговые центры под названием («*fofa vendalia*» – рынки распродажи) становятся местами, куда римляне свозили товары со всего завоеванного мира. Есть свидетельства, что Форум в Риме строился как торговая ярмарка, а Агора в Афинах служила коммерческим и деловым центром [22].

После заката античной цивилизации, основные принципы рыночной торговли остались неизменными. В эпоху Средневековья, когда структура широко разветвленной традиционной коммерческой торговли была нарушена, продукты продавали и покупали на отдельных рынках. Позже практика предварительного информирования об установленных местах и сроках рыночной торговли возродилась благодаря средневековым ярмаркам, которые организовывали ремесленники, купцы и их покровители при участии властей. Прозванные «людьми с запыленными ногами», организаторы ярмарок странствовали из города в город, организуя их [22].

Итальянский историк Джино Луццатто считал, что сухопутной торговле в средние века препятствовали небезопасные и скверного состояния дороги; но в большей степени ей мешали продолжительность путешествия, материальные лишения купцов, расходы на таможенные и дорожные пошлины, поборы за постой и особенно транспортные издержки [13, С.337].

Продолжая свое исследование, Д. Луццатто подчеркивал, что перевозка товаров морским путем тоже сталкивалась с серьезными трудностями и рисками: природной стихией (суда были малого тоннажа, и для них была очень опасна буря), и человеческим факторам (судам угрожали нападения пиратов). Неутешительные последствия кораблекрушений в большей степени усугублялись существованием берегового права (*ius naufragii*); но самым опасным и коварным врагом морской торговли оставалось пиратство. Хроники того времени описывают корабли и целые купеческие флотилии, которые были захвачены в плен, ограблены, потоплены, сожжены не только в открытом море, но и в гавани [13, С.339].

Опасности, которым подвергались средневековые купцы во время поездки и пребывания на ярмарке: нападения, ограбления, враждебное отношение – способствовали образованию ряда своеобразных институтов и организаций: караванов, адмиралтейств, купеческих подворий, факторий, консулов, появлению маклеров-посредников и др. [11, С.475]

В XII в. на средневековых ярмарках Фландрии и Шотландии продавцы заключали соглашения-контракты, называемые *lettres de faire* (письменные уведомления), представляющие собой обязательства на поставку товара по образцам в будущем. В 1600-х годах японские феодалы продавали свой рис на условиях поставки в будущем на рынке, называемом хо-эй-мэй (*cho-ai-mai*), по контрактам, которые защищали их от последствий плохой погоды или военных действий [2, С. 199].

По мнению исследователей понятия «риск», именно Ренессанс (итал. *Rinascimento*) и Реформация подготовили почву для глубокого и всестороннего его изучения и связанных с ним проблем: «должны были пройти тысячелетия, прежде чем добравшееся до Ренессанса человечество смогло пробиться через барьеры, стоящие на пути измерения риска и контроля над ним» [2, С. 15].

В XVI столетии появилось новое понимание риска как неопределенного и полного опасностей будущего [3]. Торговец, отправляя корабль с товарами в другие страны, имел возможность быстро разбогатеть, либо лишиться своего имущества из-за стихийных природных бедствий или нападения пиратов. Появление общественного института страхования и относительно безопасных торговых путей сделало этот риск более или менее просчитываемым и, хотя бы частично, восполнимым. Поэтому первоначальное понятие риска связанное со страхованием, должно было сделать безопасным то, что по своей природе является ненадежным, неопределенным, небезопасным. Поэтому Ф. Эвальд и определяет страхование как технологию риска [3].

Новая эпоха принесла осознание риска, как ключевого фактора человеческой деятельности и одного из условий достижения успеха. Расцвет мореплавания и международной торговли в начале Нового времени создал общественный контекст – в некотором роде расчета рисков.

Проблему рисков, их классификацию и ранжирование, ученые начинают активно изучать с конца XIX–начала XX вв.

В «Толковом словаре живого великорусского языка» В. Даля понятие «риск» характеризуется как «отвага, смелость, решимость, предприимчивость, действие наавось, наудачу» [7, С.96].

В словаре С. И. Ожегова «риск» определяется как «возможность опасности» или как «действие наудачу в надежде на счастливый исход» [14, С. 702].

А. С. Пушкин в «Путешествии Онегина» так описывает возможности торговых рисков для потребителей на одной из крупнейших в Российской империи Макарьевской (Нижегородской) ярмарке:

*« перед ним
Макарьев суетно хлопочет,
Кипит обилием своим.
Сюда жемчуг привез индеец,
Поддельны вины европеец,
Табун бракованных коней
Пригнал заводчик из степей,
Игрок привез свои колоды
И горсть услужливых костей,
Помещик – спелых дочерей,
А дочки – прошлогодни моды.
Всяк суетится, лжёт за двух,
И всюду меркантильный дух»* [17, С. 198].

В «Кодексе чести российских купцов XIX века» указывалось «Не гонитесь за делом, обещающим большие барыши, но сопряженным с *риском*. Лучше занимайтесь такими предметами, которые дают хотя малую, но верную пользу» [8]. В «Кодексе...» подчеркивалась также и роль печатной рекламы: «Если хотите делать большие дела, не жалеите денег на частые публикации о них в самых распространенных газетах» [8].

Нельзя утверждать, что проблема риска для России нова. В 20-х г.г. XX в. был принят ряд законодательных актов, описывающих понятие производственно-хозяйственного риска. В то же время звучали рациональные и диалектичные идеи о зависимости друг от друга темпов развития экономики и подходов к вопросам управления рисками.

В 80-е гг. XX в. широко распространяется концепция рисконасыщенности современного общества. Отличительной чертой нашего времени является овладение стратегией поведения в условиях риска. Понимание стратегии риска как «искусства жизни» основано на «простом стереотипе с далеко ведущими выводами: когда наш мир создавался, никто не вспомнил, что его надо снабдить определенностью. Мы никогда ни в чем не уверены; мы всегда остаемся в некотором неведении. Большая часть информации, которой мы обладаем, неточна или неполна» [2, С. 134].

В «Концепции развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации» подчеркивается, что «практическая ориентация и комплексность интересов участников выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности позволяют сформировать пилотные программы и отдельные проекты для реальной практики масштабного внедрения инновационных механизмов государственно-частного партнерства в выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации. Соглашение о государственно-частном партнерстве в выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности заключается с целью распределения **рисков** и обеспечения высокой и эффективной реализации проектов» [9].

Сегодня многим ученым присущ упрощенный взгляд на структуру и параметры риска. Причины формирования рисков часто сводятся к негативным проявлениям воздействия факторов окружающей среды, что сужает возможности исследования. Действительно, окружающая среда неизбежно формирует различного вида риски, но, вместе с тем, субъекты, объекты и сами процессы управления являются источниками формирования рискованных ситуаций. Следует отметить, что классификация рисков, определение их взаимосвязи и взаимного влияния, играет важную роль в формировании методических основ построения системы управления рисками участников экспомероприятий.

Охарактеризуем экспориски, потенциальная возможность которых порождает отрицательное воздействие на достижение целей организации в выставочной индустрии.

Исследователи Э.Б. Гусев, В.А. Прокудин, А.Г. Салашенко называют три группы экспорисков, которым подвергаются предприятия, участвующие в выставочной деятельности. При этом для каждой группы характерны свои, индивидуальные, наиболее вероятные функциональные риски, которые, в свою очередь, определяет перечень факторных переменных, имеющих наибольшую вероятность изменений [6, С. 77].

Экспориски можно классифицировать по трем следующим приоритетам:

- риски первого приоритета связаны с планированием участия в экспомероприятиях;
- риски второго приоритета относятся к подготовительному периоду участия в выставке;
- риски третьего приоритета возникают в процессе осуществления работы экспонента на выставочных мероприятиях.

Таблица 1 – Риски выставочной индустрии [6, С. 77]

Риски первого приоритета	Риски второго приоритета	Риски третьего приоритета
Риск расхождения темы выставки с целями экспонента	Риск недостаточной изученности целевой аудитории посетителей	Риск неправильной постановки целей и стандартов выполнения работы проекта
Риск недостаточной известности и «доступности» площадки проведения выставки	Риск неточного установления целей рекламной кампании	Слабая профессиональная подготовка персонала к работе на выставке
Риск неполучения должного внимания со стороны целевой аудитории из-за присутствия на выставке большого числа фирм-лидеров	Риск неправильного выбора рекламного канала (канала маркетинговых коммуникаций)	Риск неверного набора численности персонала
Риск неполного анализа количественного и качественного состава посетителей	Риск недостаточной /избыточной рекламы	Отсутствие практического выставочного опыта.
Риск недостаточной информации об условиях участия в выставке	Риск отклонения фактической стоимости выполненных работ от плановой себестоимости участия в проекте	Неготовность персонала к выполнению поставленных задач
Риск неудачного времени проведения выставки	Риск неправильного описания этапов выставочных работ, требований к ним и их взаимосвязям	Риск неэффективного расположения стенда и экспонатов
Риск переноса сроков проведения выставки	Риск неверной оценки продолжительности работ как следствие недостаточной детализации фаз, этапов и стадий выставочного проекта	Риск неверного определения размеров и типа выставочного стенда
	Риски несоблюдения сроков и бюджета для одного или нескольких выставочных этапов	Риск неправильного оформления и освещения стенда
	Риск несоблюдения поставщиками или другими партнерами сроков исполнения договорных обязательств по обеспечению процесса подготовки к выставке	

Исследования продюсерского центра ВИП-АРТ показали, что для экспоиндустрии сегодня характерны следующие виды рисков[24]:

- недостаточная известность и доступность места проведения выставки;
- неполный анализ количественного и качественного состава посетителей;
- неудовлетворительная или, напротив, избыточная реклама;
- неправильный выбор рекламного канала (канала маркетинговых коммуникаций);
- неполная конкретизация этапов и стадий выставочного проекта;
- недостаточная профессиональная подготовка персонала к решению поставленных задач, обеспечивающих современные экспо-бизнес-процессы.

С.Н. Бердышев считает, что конкретных технологий, которые помогли бы избежать ошибок при планировании экспомероприятий, не существует. Формулы вероятных прогнозов сложны и не всегда достоверны. Изучение рынка выставочной индустрии позволяет утверждать, что риски первого приоритета обусловлены главным образом плохо организованной

маркетинговой деятельностью, риски второго приоритета обычно возникают при трудностях с финансовым анализом запланированного мероприятия, риски третьего приоритета появляются там, где существуют проблемы с неэффективной деятельностью персонала на выставке [1].

Управление рисками на предприятии, активно участвующем в выставочной деятельности, включает следующие методы:

- определение уровня риск-аппетита в соответствии со стратегией развития компании. Администрация предприятия дает оценку риск-аппетиту (риск, к которому готова организация) на этапе выбора из существующих стратегических альтернатив при постановке целей, отвечающих намеченной стратегии, а также при разработке инструментов и механизмов управления соответствующими рисками;

- совершенствование процесса принятия решений на возникающие риски в выставочной индустрии. Процесс управления экспорисками в организации определяет предпочтительность способов реагирования на риск – уклонение от риска, сокращение риска, перераспределение риска или принятие риска;

- сокращение числа непредвиденных событий и убытков в хозяйственной деятельности. Организации расширяют возможности по выявлению потенциальных событий и установлению соответствующих мер, сокращая число таких возможных событий и связанных с ними затрат и убытков;

- определение и управление всей совокупностью рисков в выставочной деятельности. Каждая организация сталкивается с большим количеством рисков, влияющих на различные составляющие организации. Процесс управления рисками способствует более эффективному влиянию на различные действия и интегрированному подходу в отношении множественных рисков;

- использование благоприятных возможностей, принимая во внимание все потенциальные события, а не только вероятные риски, руководство способно выявлять события, представляющие собой потенциальные возможности успешной и эффективной выставочной деятельности и активно их позиционировать;

- рациональное использование капитала. Полная информация о экспорисках позволяет администрации предприятия эффективно оценивать общие потребности в капитале, оптимизировать его распределение и эффективное использование в выставочной деятельности [22].

Способы реагирования на экспориски выставочного проекта можно разделить на следующие категории:

- уклонение от риска, означающее прекращение деятельности, ведущей к риску. Уклонение от риска может включать закрытие производства определенной линии продукции, отказ от выхода на новые выставочные рынки или решение о продаже компании;

- сокращение риска, включающее действия по уменьшению вероятности и/или влияния экспориска, что, как правило, требует принятия большого числа оперативных решений, касающихся организации выставочной деятельности;

- перераспределение риска, означающее уменьшение вероятности и/или влияния риска за счет переноса или иного распределения части риска. Распространенными инструментами перераспределения риска является приобретение страховых полисов, проведение операций хеджирования и передача соответствующего вида деятельности сторонней организации;

- принятие риска, не предполагающего никаких действий для того, чтобы снизить вероятность или влияние на возможные события [22].

Итак, полностью устранить риск из выставочной индустрии, как и из любой другой сферы деятельности человека в принципе невозможно, так как риск имеет «онтологическую укорененность». Возможны «уменьшение», «смягчение» риска. И важным моментом этих методов является понимание того, что для наилучшего управления рисками их необходимо осознавать, поскольку много ошибок было допущено из-за отсутствия «рискового сознания». Именно посредством рефлексии может быть достигнуто снижение вероятности неблагоприятного исхода и минимизирован риск. В современном обществе обучение пониманию рисковой деятельности членов общества является необходимостью [16, с. 9].

Анализ имеющихся подходов к классификации и ранжированию экспорисков, позволяет создать многоуровневую типологию рисков (тип-подтип, класс-подкласс, вид-подвид), которая позволит системно представить интегральную сущность экспориска, обосновать факторы, вызывающие экспориски и связанные с ними негативные последствия, а также наметить направления нейтрализации деструктивного влияния для придания рискоустойчивости выставочного проекта.

Цель создаваемой типологии выставочной индустрии заключается:

- в определении возможных источников возникновения экспорисков;
- в предварительной оценке возможных альтернативных последствий экспорисков;
- в анализе возможных путей нейтрализации и компенсации деструктивных последствий экспорисков;
- в путях оптимизации затрат на ликвидацию негативных последствий при возникновении рискованных ситуаций в выставочной индустрии;
- в создании информационной базы систем управления экспорисками.

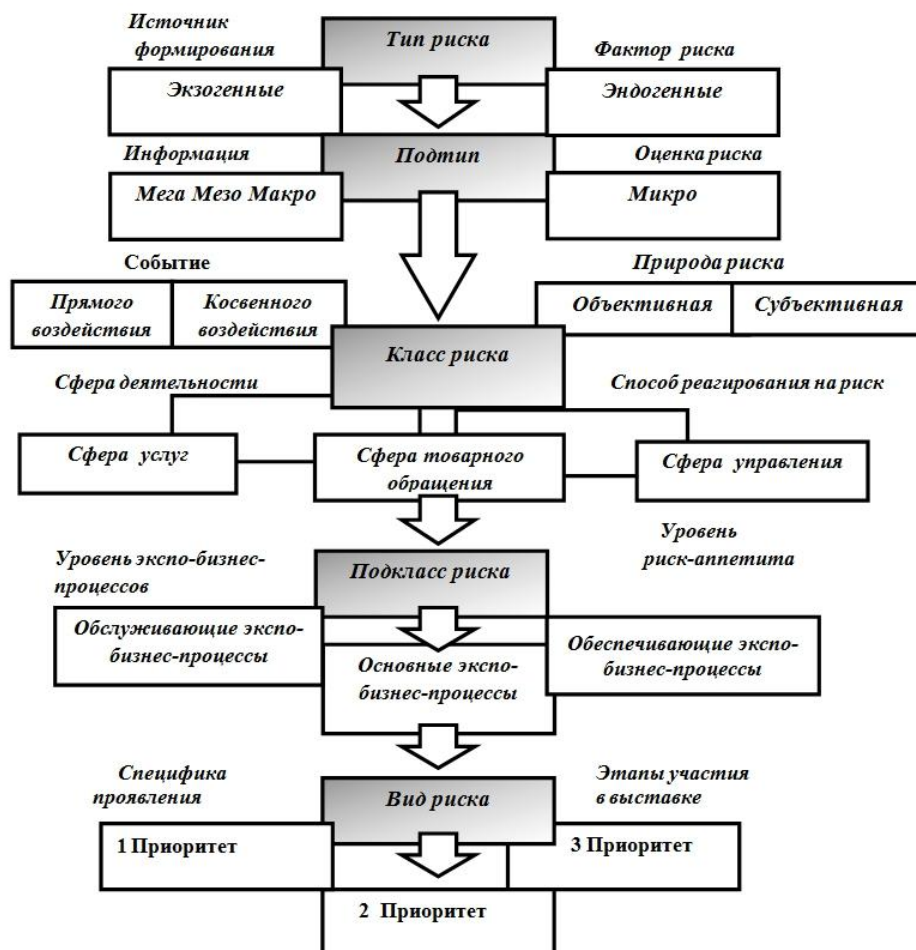


Рис. 1 – Типология рисков выставочной индустрии

Разработанная типология и классификация рисков выставочной индустрии в целях систематизации теоретических представлений о них и адекватной оценки, позволила авторам расширить и упорядочить сложившиеся подходы к классификации рисков в деятельности ее участников [18, 19]. В реалиях экспо-бизнес-процессов риски могут не существовать в чистом виде, так как каждый из них одновременно может нести в себе черты трансформации, лишь преобладание некоторых из них на определенном этапе развития системы позволит «совместить» типологию и классификацию рисков выставочной индустрии в соответствии с данными основаниями.

В соответствии с предложенной типологией рисков выставочной индустрии выделяются:

во-первых, *типы и подтипы* рисков в зависимости от источника возникновения опасности (экзогенные, эндогенные, мега-, мезо-, макро- и микро – от природы воздействий);

во-вторых, *классы*, в зависимости от вида деятельности, способов реагирования на риск и сферы локализации последствий (сфера товарного обращения, сфера услуг, сфера управления) и *подклассы* на основе определения и систематизации экспо-бизнес-процессов;

в-третьих, *виды рисков* по выполняемым функциям – технологические, финансовые, страховые, инвестиционные, инновационные и т. д. и *подвиды*, объединяющие риски первого, второго и третьего приоритетов, исходя из специфических особенностей, явлений и процессов функционирования и развития выставочной индустрии в конкретно-историческом разрезе.

Таким образом, предлагаемая авторами типология рисков выставочной индустрии, как частной формы классификации, имеет практическую значимость и ценность для разработки критериев классификации рисков, основывающихся на специфике хозяйствующих субъектов в отраслях и сферах деятельности.

Вместе с тем, развитие выставочной индустрии сдерживается рядом отрицательных факторов: отсутствием координации участников рынка выставочно-ярмарочных мероприятий (некорректная конкуренция вследствие проведения большого количества выставок одинаковой тематики); невысоким уровнем развития выставочной инфраструктуры (особенно в регионах); мизерным количеством выставок инновационной направленности; слабой организацией деятельности по позиционированию и продвижению региональных экспоцентров на международном выставочном рынке.

В выставочной индустрии сегодня существуют проблемы, решение которых приведет к гармонизации, оптимизации и совершенствованию выставочного дела в России. К такого рода проблемам относятся следующие:

- недостаток современных специализированных выставочных площадей международного уровня и мировых стандартов;
- недостаточный или даже скудный уровень сервиса экспослужб. Перечень услуг российской фирмы-организатора выставок содержит от 20 до 40 пунктов. В свою очередь, перечень выставочных услуг в европейских компаниях включает 300 пунктов;
- плохое информационное и технологическое обеспечение при организации и проведении выставок: ограниченность числа каталогов, отсутствие карт экспозиции, демонстрационная техника не соответствует современным мировым стандартам и др.;
- отсутствие подготовленного квалифицированного персонала в выставочной индустрии. Специалист по выставкам – это сегодня нужная, важная и необходимая специальность, как и специалист по PR, и маркетингу. Для создания профессиональных кадров выставочной индустрии необходимо сотрудничество выставочных компаний с вузами [5; 10].

Решение перечисленных проблем выведет российскую выставочную индустрию на новый уровень развития, соответствующего современным реалиям. Это жизненно необходимо для гармоничного существования на мировом выставочном рынке и роста свободного рынка.

Литература

1. Бердышев, С. Н. Организация выставочной деятельности: учеб. пособие / С. Н. Бердышев. – М.: Дашков и К, 2009.
2. Бернштейн П. Против богов: укрощение риска./Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2000.

3. Бехман Г., Горохов В.Г. Социально-философские и методологические проблемы обращения с технологическими рисками в современном обществе (Дебаты о технологических рисках в современной западной литературе) // Вопросы философии. – 2012. – № 8.
4. Вейсман А.Д. Греческо-русский словарь. – СПб, 1899.
5. Вьюшкова Л.Н., Кочетова Л.М. Архитектура образовательного пространства как гарантия компетентности студента// СМАЛТА. – 2015. – № 1. С. 69 – 74.
6. Гусев Э.Б., Прокудин В.А., Салашенко А.Г. Выставочная деятельность в России и за рубежом. – М.: Дашков и К°, 2005.
7. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: Т.1-4.-М.: Рус. яз., 1980.
8. Зегимель Н. Е. Необходимые правила для купцов, банкиров, комиссионеров и вообще для каждого человека, занимающегося каким-либо делом. – СПб., 1881.
9. Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации (одобрена распоряжением Правительства РФ от 10 июля 2014 г. № 1273-р).
10. Кочетова Л.М. Возможности маркетинга в повышении качества образовательных услуг// Экономика качества. – 2015. – № 1(9). [Электронный ресурс] Режим доступа: www.eq-journal.ru
11. Кулишер И. М. История экономического быта Западной Европы. – М.-Л.: Государственное издательство, 1926. – Т.1.
12. Лебедев В., Ерофеев Т. Философия риска и архетипы риска// Архетипические исследования в науке и культуре. – Материалы Первой всероссийской конференции. – 2010. – Вып.1.
13. Луццатто Дж. Экономическая история Италии. Античность и средние века. – М.-Л.: Государственное издательство, 1949.
14. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: АЗЪ, 1993.
15. Платон. Собрание сочинений в 3-х тт. Т.3 (1). – М., 1971. Книга 10. Государство.
16. Пучкина, И. Ю. Феномен риска: философско-антропологический аспект. Автореф. дис канд филос. наук: 09.00.13. Ростов-на-Дону, 2005.
17. Пушкин А.С. Полное собрание сочинений. В 17 т. – М.: Воскресенье, 1995. – Т. 6.
18. Ситникова Я.В., Кочетова Л.М. Теоретические основы классификации рисков хозяйственной системы//Символ науки. – 2015. – № 3. – С.121–125.
19. Ситникова Я. В. Многоуровневая типология рисков: теоретические аспекты классификации рисков производственно-хозяйственных систем// Наука и образование в жизни современного общества, сборник научных трудов по материалам Междунар. научно-практической конференции: в 12 частях. Тамбов, - 2012. - С. 115-118.
20. Ситникова Я. В. Концептуальный подход к управлению рисками субъектов хозяйственной деятельности в современных условиях развития// Вестник НГУЭУ. – 2012. - Т. 2. №4. - С. 154-161.
21. Ситникова Я. В. Рискоустойчивость хозяйственной системы: теоретический аспект//Современное общество, образование и наука, сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. – 2015. - С.126-129.
22. Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. 2004. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.coso.org/documents/coso_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf
23. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Exchange_Terminology.
24. Эффективность взаимодействия экспонентов и посетителей на выставке. Сектор В2В (Отчет маркетингового исследования). – Презентация PowerPoint, www.vipart.org.

References

1. Berdyshev, S. N. Organizacija vystavочноj dejatel'nosti: ucheb. posobie / S. N. Berdyshev. – М.: Dashkov i K, 2009.
2. Bernstajn P. Protiv bogov: ukroshhenie riska:/Per. s angl. М.: Olimp-Biznes, 2000.
3. Behman G., Gorohov V.G. Social'no-filosofskie i metodologicheskie problemy obrashhenija s tehnologicheskimi riskami v sovremennom obshhestve (Debaty o tehnologicheskikh riskah v sovremennoj zapadnoj literature) // Voprosy filosofii. – 2012. – № 8.
4. Vejsman A.D. Grechesko-russkij slovar'. – SPb, 1899.
5. V'jushkova L.N., Kochetova L.M. Arhitektura obrazovatel'nogo prostranstva kak garantija kompetentnosti studenta// SMAL'TA. – 2015. – № 1. С. 69 – 74.
6. Gusev Je.B., Prokudin V.A., Salashhenko A.G. Vystavochnaja dejatel'nost' v Rossii i za rubezhom. – М.: Dashkov i K°, 2005.
7. Dal' V. Tolkovoj slovar' zhivogo velikorussskogo jazyka: T.1-4.-М.: Rus. jaz., 1980.
8. Zegimel' N. E. Neobhodimye pravila dlja kupcov, bankirov, komissionerov i vooobshhe dlja kazhdogo cheloveka, zanimajushhegosja kakim-libo delom. – SPb., 1881.
9. Koncepcija razvitiya vystavочно-jarmarочноj i kongressnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii (odobrena rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 10 ijulja 2014 g. № 1273-r).
10. Kochetova L.M. Vozmozhnosti marketinga v povyshenii kachestva obrazovatel'nyh uslug// Jekonomika kachestva. – 2015. – № 1(9). [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: www.eq-journal.ru
11. Kulisher I. M. Istoriya jekonomicheskogo byta Zapadnoj Evropy. – М.-Л.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo, 1926. – Т.1.
12. Lebed'ko V., Erofeenko T. Filosofija riska i arhetipy riska// Arhetipicheskie issledovaniya v nauke i kul'ture. – Materialy Pervoj vsersijskoj konferencii. – 2010. – Vyp.1.
13. Luccatto Dzh. Jekonomicheskaja istorija Italii. Antichnost' i srednie veka. – М.-Л.: Gosudarstvennoe izdatel'stvo, 1949.
14. Ozhegov S.I., Shvedova N.Ju. Tolkovoj slovar' russkogo jazyka. – М.: AZ##, 1993.
15. Platon. Sobranie sochinenij v 3-h tt. T.3 (1). – М., 1971. Kniga 10. Gosudarstvo.
16. Puchkina, I. Ju. Fenomen riska: filosofsko-antropologicheskij aspekt. Avtoref. dis kand filos. nauk: 09.00.13. Rostov-na-Donu, 2005.
17. Pushkin A.S. Polnoe sobranie sochinenij. V 17 t. – М.: Voskresen'e, 1995. – Т. 6.
18. Sitnikova Ja.V., Kochetova L.M. Teoreticheskie osnovy klassifikacii riskov hozjajstvennoj sistemy//Simvol nauki. – 2015. – № 3. – S.121–125.
19. Sitnikova Ja. V. Mnogourovnevaja tipologija riskov: teoreticheskie aspekty klassifikacii riskov proizvodstvenno-hozjajstvennyh sistem// Nauka i obrazovanie v zhizni sovremennogo obshhestva, sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunar. nauchno-prakticheskoi konferencii: v 12 chastjah. Tambov, - 2012. - S. 115-118.
20. Sitnikova Ja. V. Konceptual'nyj podhod k upravleniju riskami sub#ektov hozjajstvennoj dejatel'nosti v sovremennyh uslovijah razvitiya// Vestnik NGUJeU. – 2012. - T. 2. №4. - S. 154-161.
21. Sitnikova Ja. V. Riskoustojchivost' hozjajstvennoj sistemy: teoreticheskij aspekt//Sovremennoe obshhestvo, obrazovanie i nauka, sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoi konferencii: v 16 chastjah. – 2015. - S.126-129.
22. Upravlenie riskami organizacij. Integrirovannaja model'. Kраткое izlozhenie. 2004. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: http://www.coso.org/documents/coso_ERM_ExecutiveSummary_Russian.pdf
23. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Exchange_Terminology.
24. Jefferktivnost' vzaimodejstvija jeksponentov i posetitelej na vystavke. Sektor V2V (Otchet marketingovogo issledovaniya). – Prezentacija PowerPoint, www.vipart.org.

В данной статье рассматривается развитие принятия управленческих решений на примере такого предприятия, как "Агроинтер". Также анализируется ситуация организации на период с 2011 по 2013 год, в статье предложены выводы из таблиц с годовых отчетов и предлагаются методы по совершенствованию принятия управленческих решений и оптимизации предприятия - сокращение затрат, углубление специализации и стабилизация ситуации. Данные меры позволят эффективнее использовать технику и полностью обеспечить потребность животноводства в зерновых культурах.

Ключевые слова: менеджмент, развитие предприятия, управленческие решения.

Solovyeva K.V.

Student of Bashkir State Agrarian University

IMPROVING THE MANAGEMENT DECISION

Abstract

This article discusses the development of management decisions on the example of such companies as "Agrointer". It also analyzes the situation of the organization for the period from 2011 to 2013, the article provided the conclusions from tables of the annual report and suggests methods to improve managerial decision-making and optimization of the enterprise - reducing costs, increasing specialization and stabilize the situation of the enterprise. These measures will allow more efficient use the equipment and to meet the needs of livestock in crops.

Keywords: management, improvement of the enterprise, management decisions.

Рассматривая развитие менеджмента, нетрудно заметить, что его теория эволюционирует к разработке современных технологий принятия решений. Решения определяют такие направления менеджмента, как управление на основе контроля за исполнением, управление посредством экстраполяции прошлого в будущее, управление с помощью предвидения изменений.

ООО «Агроинтер» осуществляет следующие виды экономической деятельности:

- растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство);
- выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки;
- животноводство;
- производство мяса и мясопродуктов;
- производство молочных продуктов;
- производство готовых кормов для животных;
- деятельность агентов по оптовой торговле живыми животными, сельскохозяйственным сырьем, текстильным сырьем и полуфабрикатами.

Проведя анализ деятельности предприятия ООО «Агроинтер», мы можем сделать вывод, что тенденции развития в целом положительные. Валовая продукция животноводства в сопоставимых ценах в 2013 г. увеличилась за счёт увеличения удельного веса выручки от производства молока в хозяйстве.

Направление хозяйства – молочно-скотоводческое. В структуре товарной продукции наибольший удельный вес занимают: молоко – 81,5% и прирост крупного рогатого скота – 12,5%.

Основной вклад в увеличение выручки от реализации по хозяйству осуществляет производство и реализация молока в цельном виде. Положительная динамика развития анализируемой организации во многом обеспечена за счет благоприятных тенденций во внешней среде хозяйства, а именно: роста цен на молоко и увеличение государственной поддержки молочного скотоводства в виде субсидий на единицу данной продукции.

В процессе анализа потенциала и развития сельского хозяйства в ООО «Агроинтер» за период 2011-2013 гг. выявлено, что предприятие развивается стабильно в отчетном году, тогда как еще в 2012г. ситуация была критической.

Определяющими факторами устойчивого развития хозяйства являются факторы внешней среды: рыночные (благоприятная конъюнктура цен на молоко) и политико-правовые (государственная поддержка). Несмотря на все усилия руководства во внутренней среде хозяйства (это и оптимизация издержек, наращивание объемов производства по основному направлению и др.). Решающим остается государственная поддержка. Без нее последние три года предприятие сработало в убыток. Причиной данных тенденций для многих сельхозпредприятий являются типичными: диспаритет цен, сложность в привлечении кадров, неэффективная система сбыта продукции, сложные условия труда, низкая заработная плата и др.

С целью совершенствования принятия управленческих решений на предприятии ООО «Агроинтер» предлагаются следующая стратегия развития (мероприятия):

1. Провести углубление специализации в сторону развития молочного скотоводства в хозяйстве. При этом важно наращивать объемы производства по основному направлению (молоку), оптимизируя затраты. С целью сокращения затрат, сократить объемы сопутствующих отраслей путем оптимизации структуры поголовья крупного рогатого скота.

2. Стабилизировать ситуацию в кормопроизводстве хозяйства для снижения себестоимости производимых кормов на собственные нужды. Путем модернизации (приобретения) необходимой техники хозяйством (кормоуборочных и зерноуборочных комбайнов), а также более эффективного производства зерна.

Предложенные мероприятия в краткосрочный период позволят существенно увеличить объемы производства молока и улучшить результат деятельности по хозяйству.

В долгосрочной перспективе предлагается:

1. Увеличение поголовья коров за счет создания современных комплексов по их содержанию.
2. За счет интенсивных факторов производства увеличить урожайность и продуктивность скота.
3. Создание эффективного механизма взаиморасчетов с молочными и мясоперерабатывающими заводами, поставщиками комбикормов и др., на выгодных для хозяйства условиях.
4. Наладить эффективную систему сбыта сельскохозяйственной продукции за счет создания системы мотивации в отделе реализации продукции.

Для дальнейшего развития и стабилизации кормовой базы на данный момент в хозяйстве имеется один зерноуборочный и один кормоуборочный комбайн. При этом уборочная площадь зерновых в 2012г. составляла 786 га, а однолетних и многолетних трав 5078 га, а также 100 га приходилось на посевы кукурузы на силос и зеленый корм. В этой связи хозяйству необходимо приобрести как минимум по одному зерноуборочному и кормоуборочному комбайну и в последствие постоянно обновлять парк техники. Таким образом, можно снизить нагрузку на один зерноуборочный комбайн и оптимизировать площади посевов зерна до 1000 га (при высокой себестоимости зерна в хозяйстве его нецелесообразно возделывать).

Предложенные меры позволят решить следующие задачи: эффективнее использовать технику и полностью обеспечить потребность животноводства в зерновых культурах (концентрированных кормах).

Литература

1. Кузнецова А.Р. Трудовые ресурсы Республики Башкортостан: тенденции и перспективы формирования и развития // В сборнике: Аграрная наука в инновационном развитии АПК материалы международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Башкирского государственного аграрного университета «Агрокомплекс – 2015». Башкирский аграрный государственный университет. 2015. С. 142-146.
2. Кузнецова А.Р., Сaitова Р.З. Кадровый потенциал и социальная защита населения Республики Башкортостан. – Астана, 2014.

References

1. Kuznecova A.R. Trudovye resursy Respubliki Bashkortostan: tendencii i perspektivy formirovaniya i razvitiya // V sbornike: Agrarnaja nauka v innovacionnom razvitii APK materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii, posvjashhennoj 85-letiju Bashkirsogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta «Agrokompleks – 2015». Bashkirskij agrarnyj gosudarstvennyj universitet. 2015. S. 142-146.
2. Kuznecova A.R., Saitova R.Z. Kadrovyy potencial i social'naja zashhita naselenija Respubliki Bashkortostan. – Astana, 2014.

Сохтаев М.К.¹, Амет-устаева Д.М.²

¹Кандидат сельскохозяйственных наук, профессор кафедры менеджмента Государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования Республики Крым «Крымский инженерно-педагогический университет», академик Крымской академии наук, г. Симферополь

²Аспирант кафедры информационных систем и технологий управления Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

СТРАТЕГИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы рационального использования факторов размещения предприятий (природные ресурсы и условия, экономические и экологические) в Крыму и Краснодарском крае, которые способствуют быстрой окупаемости проектов и высокой рентабельности бизнеса. Обусловлено место аграрного сектора в экономике Крыма как стратегического приоритета развития региона. Определена цель стратегического размещения предприятия в регионах, которая обеспечит устойчивый рост уровня и качества жизни населения на основе уравновешенной социально-экономической системы инновационного типа.

Ключевые слова: стратегия, факторы размещения, инвестиции, аграрный сектор.

Sohtaiev M.K.¹, Amiet-ustaieva D.M.²

¹PhD in Agriculture, Professor of Management State Educational Institution of Higher Education of the Republic of Crimea «Crimean Engineering and Pedagogical University», Academician of the Crimean Academy of Sciences, Simferopol

²Graduate student of the department of information systems and technology management, Donetsk Mykhailo Tugan-Baranovsky National University of Economics and Trade, Donetsk

PLACEMENT STRATEGIES COMPANIES IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE REGIONAL LEVEL

Abstract

The article deals with the problem of rational use of factors of facility location (natural resources and conditions, economic and environmental) in the Crimea and the Krasnodar region, which promote rapid payback and high profitability. The place of the agricultural sector in the economy of the Crimea as a strategic priority for the region. Determine the purpose of the strategic location of the enterprise in the regions, which will provide a steady increase in the level and quality of life based on the balanced socio-economic system of innovative type, which will provide economic security, dynamic development of the economy and strategic interests in the region. Location of production is a very complex economic, theoretical problem. Successful its decision in relation to the state, country, society as a whole and to a separate economic entity, ie. E. To any participant (subject) of market relations, is very challenging. And, of course, must take into account not only the domestic experience of economic activities in different periods of history, but also the experience of other countries that have successfully develop its economy. Choosing the location of the enterprise, the manager must be aware that his choice is to provide a stable income generation for a long time as a result of the selected location.

Keywords: strategy, factors placing investments, the agricultural sector.

Размещение предприятий в современных рыночных условиях становится важнейшим элементом формирования конкурентных преимуществ (недостатков), которые могут быть использованы в борьбе с предприятиями и организациями, уже закрепившимися на данном рынке товаров и услуг. В настоящее время в силу различных причин в Российской Федерации лишь немногие предприниматели принимают решения о создании нового предприятия на основе обоснованных решений, с учетом факторов размещения. Рациональное использование факторов размещения предприятия и его подразделений способствует эффективному началу деятельности, которое проявляется в сокращении сроков и издержек на первой стадии жизненного цикла предприятия, более быстрой окупаемости проектов и более высокой рентабельности бизнеса [1].

Стратегия размещения предприятий базируется на рациональном использовании ресурсного потенциала на принципах интенсивного типа экономического роста, которые направлены на повышение конкурентоспособности экономики региона – инновационно-инвестиционная модель экономики, социальная и экономически-ориентированная политика, комфортная и безопасная среда для проживания.

Основные вопросы, связанные разработкой стратегий и планированием логистики на предприятиях занимались Уткин Э.А., Ефремов В.С., Бережная И.В., Николаев Е.В. Целью статьи является изучение проблем рационального использования факторов размещения предприятий (природные ресурсы и условия, экономические и экологические) в Крыму и Краснодарском крае.

В современных условиях факторы размещения предприятий подразделяются на три основные группы:

- природные ресурсы и условия;
- экономические факторы;
- экологические факторы (рис. 1).

Примером регионального рационального размещения предприятий сельского хозяйства и пищевой промышленности является Республика Крым и Краснодарский край

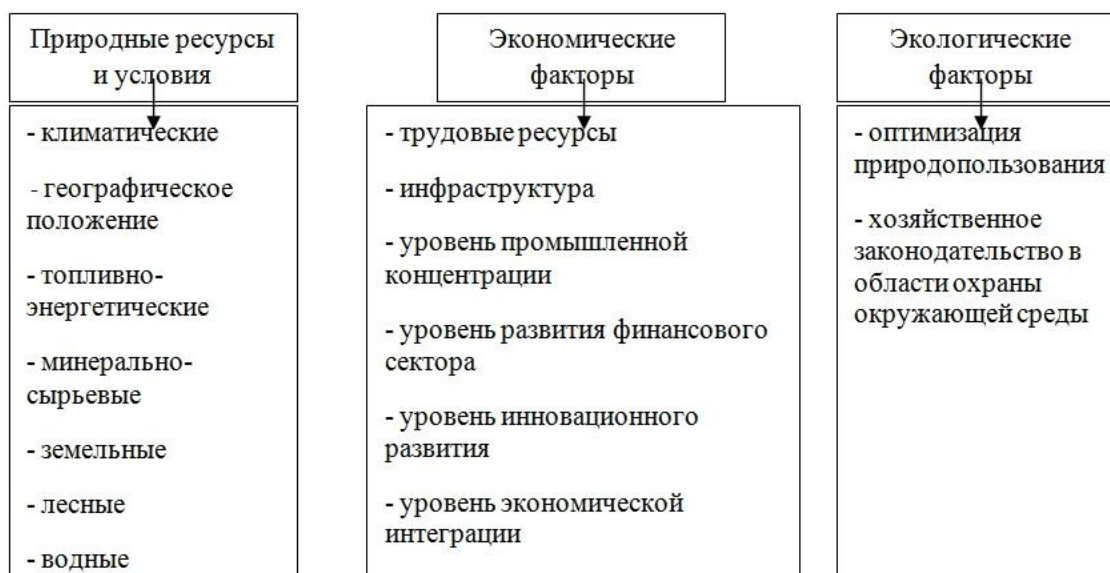


Рис. 1 – Факторы размещения предприятий

С учетом сложившихся географических и природно-климатических факторов территория условно разделена на пять природно-экономических зон земледелия, что и определило специфику производственной сельскохозяйственной деятельности: северная и центральная зона специализируется на выращивании зерновых культур, сахарной свеклы, подсолнечника и сои; западная зона – на выращивании риса; Черноморская зона – на виноградарстве и виноделии; южно-предгорная зона – на производстве картофеля, овощей, чая, цитрусовых культур.

Степная зона очень благоприятна для ведения сельского хозяйства, поэтому практически вся территория представляет собой одно огромное поле. Таким образом, географическое положение и природно-климатические условия Крыма и Краснодарского края, обусловленные границами поясов умеренного и субтропического климата, наличие хороших сельскохозяйственных угодий определили основное направление размещения предприятий по производству и переработке сельскохозяйственной продукции и поставкам продовольствия в промышленные центры страны. В АПК Кубани функционирует 4150 предприятий различных форм собственности. Производством сельскохозяйственной продукции в крае занимаются 760 крупных и средних коллективных хозяйств, 17,3 тыс. фермерских, а так же около 870 тыс. личных подсобных хозяйств.

Кроме предприятий по возделыванию растительных культур, в Краснодарском крае размещаются предприятия животноводства и перерабатывающей промышленности на основе принципа близости сырьевой базы производства. Так, активно развиваются: мясная и молочная промышленность, масложировая, мукомольно-крупяная и крахмально-паточная, комбикормовая, хлебопекарная, сахарная промышленность, кондитерская промышленность, производство пива и безалкогольных напитков, переработка и консервирование овощей и фруктов, производство чая и кофе, рыболовство и переработка рыбной продукции [2].

В Краснодарском крае переработкой водных биоресурсов занимается 46 предприятий различных форм собственности. Из них 21 предприятие занимается добычей водных биоресурсов. Основную долю производства и реализации товарной рыбы на рынках края составляют растительноядные виды рыб и карп. Девять крупнейших товаропроизводителей: СПК РК «Синюхинский», ООО РПС «Ангелинское», СПК РК «Шапариевский», ПСК «Курчанский», ООО «Ахтарский прудовый комплекс», ООО ППК «Голубая Нива», СПК РК им. Куйбышева, ООО СПК «Староминский рыбхоз», ИП Чайка А.Д. входит в состав НПО «Краснодаррыба» (ГКО «Росрыбхоз»). В совокупности эти предприятия выращивают свыше 50 % всей прудовой рыбы края.

Среди прудовых хозяйств, которые осуществляют выращивание товарной рыбы, всего два имеют статус племенных хозяйств: ООО РПС «Ангелинское» и ФГУП «Племенной форелеводческий завод «Адлер». Выпуск судака и тарани в Азовское море осуществляют четыре нерестово-выростных хозяйств: ФГУП «Бейсугское НВХ» (Приморско-Ахтарский район), ФГУП «Восточно-Ахтарское НВХ» (Приморско-Ахтарский район), ФГУП «Ейской экспериментальное хозяйство по развитию и воспроизводству рыбы» (Щербиновский район), ФГУП «Черноерковское НВХ» (Славянский район). Воспроизводством осетровых рыб в крае занимаются три предприятия: ФГУП «Темрюкский осетровый рыболовный завод», ФГУП «Гривенский осетровый рыболовный завод», ФГУП «Ачуевский осетровый рыболовный завод» [3].

Развитие высококачественного сельскохозяйственного производства на базе современных экологически чистых технологий, способной обеспечить продовольственную безопасность населения и рекреантов и повысить экспортный потенциал традиционных отраслей региона, а также возродить социальную сферу села [5].

В Республике Крым разработана стратегия развития социального и экономического развития до 2020 гг. с учетом факторов размещения предприятий. Главным фактором, который определяет выбор направления развития агропромышленного комплекса Крыма, является его ориентация на наиболее полное использование высокого уникального биоклиматического потенциала, как всего полуострова, так и конкретных почвенно-климатических его зон и даже отдельных его территорий – «природных ниш». Это значит, что в Крыму в первую очередь следует выращивать сельскохозяйственную продукцию (по ассортименту и качеству), с точки зрения специфической отрасли: виноградарство, виноделие, плодоводство, эфиромасличное производство, табаководство, пчеловодство, скотоводство, овцеводство (курдючное), каракулеводство, шелководство, коневодство, рыболовство, рыболовство, гостинично-курортные и туристические предприятия и др. – необходимо считать приоритетными и всячески содействовать их развитию [1].

Приоритетность этих отраслей не временная, не конъюнктурная, а учитывая их южную специфику, в обозримом будущем будет повышаться, что обеспечит устойчивое их развитие в течении XXI столетия. При решении вопроса о выборе отрасли в каждом отдельном случае приоритет должен оставаться за отраслью (культурой, сортом), более требовательной к условиям произрастания, так как она, в силу своей уникальности, в конечном счете, обеспечит получение наибольшего экономического эффекта при реализации выращенной продукции. Этим отраслям в первую очередь следует предоставить выгодные кредиты, сельскохозяйственные угодья, машины, рабочую силу и другие необходимые средства.

Масштабы специфически южных отраслей должны обеспечить производство такого количества продукции, которое будет способно удовлетворить не только потребности жителей Крыма и отдыхающих, но и необходимые объемы ее продаж за пределами республики для получения высоких и устойчивых доходов в иностранной и отечественной валюте. Таким образом, эти отрасли должны стать своеобразным «валютным цехом» Крыма, обеспечивающим возможность закупок за его пределами необходимых энергоресурсов, машин, удобрений и других необходимых материалов.

Разнообразие почвенно-климатических условий на территории Крымского полуострова дает возможность подобрать для каждой из отраслей свою, наиболее подходящую природную нишу, целесообразную с различных точек зрения – биологической, экономической, экологической, организационной. Под «природной нишей» следует понимать определенную территорию, местность, регион, почвенно-климатические условия, которые особенно благоприятны для возделывания той или иной культуры и даже отдельного сорта. Соответствие условий произрастания биологическим особенностям возделываемых растений объективно создает условия для получения стабильного и высокого экономического эффекта. Основным критерием при определении приоритетности занятий той или иной культурной природной нишей должно быть, возможно, полное и эффективное использование ее природного потенциала для формирования величины урожая и, что не менее важно, его высокого качества.

Произведенные расчеты показывают, что при переходе к экономически целесообразному методу размещения приоритетных отраслей сельскохозяйственного производства по их природным нишам можно без ущерба другим отраслям, с наименьшим отрицательным воздействием на окружающую среду ежегодно получать: винограда около 500 тыс. тонн, плодов и ягод – 400-450 тыс. тонн, овощей и бахчевых – 500-550 тыс. тонн, табака – 8,5-9,5 тыс. тонн, эфирных масел – 300-350 тонн. Общая стоимость этой продукции при соответствующем ее качестве может составить около 1500 млн. дол., что на 50 % больше, чем производилось раньше, в самые «благоприятные» 80-90 гг.

Устойчивое развитие специфических южных отраслей в значительной мере будет зависеть от внешних рынков сбыта продукции. При их определении Крыму следует ориентироваться, главным образом, на рынки СНГ, где такой южной продукцией собственного производства – винограда, эфирных масел, табака, плодов, лекарственных растений – очень мало или вообще нет.

Вторым важным фактором, определяющим направление развития АПК Крыма и установления приоритетов его отраслей, является социально-экономический статус региона, в котором он функционирует.

Крымский полуостров по своим природно-климатическим условиям является особым регионом евроазиатского континента. Сочетание морского, горнолесного и степного климата, наличие рапных озер, лечебных грязей и минеральных вод формирует на его территории уникальные бальнеоклиматические условия, благотворно действующие на организм человека. Крым благодаря этим дарам природы должен стать главной рекреационной зоной восточно-европейского и североазиатского регионов. Именно эта отрасль благодаря своей уникальности во всем мире считается наиболее экономически эффективной, и не воспользоваться предоставленными нам дарами природы было бы непростительной ошибкой.

По имеющимся прогнозам специалистов, при оптимизации всех условий – социальных, экономических, политических и др. – Крым ежегодно может принимать на отдых и лечение до 10 млн. человек. Известно, что полноценный отдых и эффективное лечение, несмотря на уникальный климат и теплое море, невозможны без соответствующего курортного, южного питания, в основе которого должны быть экологически чистые диетические продукты – мясо, молоко, яйца, кумыс, мед, рыба, овощи, фрукты, виноград, крымское вино и т.д. Все эти продукты нужно производить в Крыму, так как они являются плохо транспортабельными объектами и уникальными по своему качеству.

АПК Крыма нужно производить продукты питания не только для приезжающих на отдых и лечение, но и для населения республики, которое уже в 2015 году составляет 2,5 млн. человек. В связи с вышеизложенным к числу приоритетных для Крыма отраслей следует отнести, кроме уже вышеперечисленных специфических южных, молочное скотоводство (потребности Крыма в молочных продуктах составляет около 1 млн. тонн в год) и яичное птицеводство (потребность около 1 млрд. штук яиц в год). Потребность для Крыма этих отраслей объясняется, главным образом, плохой транспортабельностью их продукции, которая ежедневно нужна в свежем виде.

В процессе восстановления деятельности и наращивания объектов производства птичьего мяса и яиц перед каждым предприятием встает вопрос замены или модернизации оборудования птицефабрик, ужесточение затрат на корма, снижение трудозатрат, и себестоимости продукции, т.к. необходимы вложения инвестиций в пределах 125 млн. долл. США.

К сожалению, следует отметить, что пренебрежительное отношение к аграрному сектору, к сельскохозяйственному труду, к работникам сельского хозяйства продолжается в нашей республике и сегодня, хотя на дворе уже наступили другие – рыночные времена.

Несмотря на сложившийся в республике стереотип в отношении аграрной отрасли, мы берем на себя смелость утверждать, что сельское хозяйство является наиболее сложной отраслью народного хозяйства, а труд агрария требует обширных, глубоких знаний, большого мастерства и творческого подхода. Дело в том, что сельскохозяйственное производство по своей природе глубоко специфично. Его главной особенностью является то, что эффективность этой отрасли зависит не только и даже не столько от количества вложенных в него материальных и трудовых ресурсов, что является определяющим фактором в других отраслях, сколько от ее соответствия природным условиям региона. Безусловная необходимость этого соответствия объясняется тем, что в сельской, в отличие от других отраслей, главным средством производства и объектом труда являются живые организмы – почва, растения, животные, население с их биологическими особенностями, требованиями к окружающей среде.

Для развития экономики региона необходимо решение следующих проблем:

- неэффективное использование орошаемых земель;
- сокращение производства в виноградарстве, плодородстве, овощеводстве, эфиромасляничном производстве;
- преобладание в производстве сельскохозяйственной продукции Крыма вклада хозяйств населения;
- ухудшение материально-технического обеспечения сельского хозяйства Крыма;
- низкий уровень развития селекции и семеноводства;
- сокращение поголовья сельскохозяйственных животных и производства животноводческой продукции;
- затруднение доступа сельскохозяйственной продукции на рынки сбыта, ее чрезмерные потери;
- низкий уровень развития социальной инфраструктуры в сельскохозяйственной местности.

Это обстоятельство оказывает определяющее влияние на конечные результаты труда сельскохозяйственного работника. Высокая урожайность культур, достойная продуктивность животных и, как следствие, эффективность производства в целом могут быть достигнуты лишь при возможно полном соответствии условий обитания их биологии. И, наоборот, несоответствие или даже неполное соответствие природных условий требованиям живых организмов обуславливает низкую продуктивность животных и растений, делает сельскохозяйственное малоэффективным и даже убыточным. Вот почему непрофессиональный, без знания дела и учета специфики отрасли, подход к решению аграрных проблем не может создать эффективного производства. Более того, он может полностью загубить дело, привести к снижению плодородия почвы, нанести непоправимый ущерб окружающей среде.

Современный аграрий успешно вести свое хозяйство сможет лишь в том случае, если он будет вооружен современными и глубокими знаниями о биологии живых организмов – растений, животных, птиц, насекомых, об их требованиях к окружающей среде. Хорошо он должен знать и почвенно-климатические особенности зоны, в которой собирается работать. Одновременно он должен учитывать требования рынка и социально-экономическую ситуацию региона и уметь прогнозировать динамику.

Таким образом, обеспечение продуктами питания населения Крыма на лечение, туризма и т.д., согласно нормам НИИ гигиены питания позволит Крыму стать привлекательным инвестиционно вкладываемым регионом Российской Федерации.

Решение и развитие проблем Крыма поможет региону выйти на новый уровень и качество жизни населения, т.к. он имеет для этого все предпосылки – природно-климатические и производственно-технологический потенциал.

Литература

1. Романов А.Н. Производственный менеджмент. М.: Проспект, 2014. – 400 с.
2. Материалы портала исполнительных органов государственной власти Краснодарского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krasnodar.ru/content/442/show/29350/>
3. Видянина В.И., Степанова М.В. Экономическая география России. М.: 2009. – 30 с.
4. Сохтаев М.К. Стратегия развития инвестирования птицеводства в региональном аспекте / Культура народов Причерноморья, 2013. - № 261, - с. 174-175
5. Стратегия экономического и социального развития Республики Крым до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minek-crimea.ru/content.php?cid=strategy&mid=2>

References

1. Romanov A.N. Proizvodstvennyj menedzhment. M.: Prospekt, 2014. – 400 s.
2. Materialy portal ispolnitel'nyh organov gosudarstvennoj vlasti Krasnodarskogo kraja [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.krasnodar.ru/content/442/show/29350/>
3. Vidyanina V.I., Stepanova M.V. Jekonomicheskaya geografiya Rossii. M.: 2009. – 30 s.
4. Sohtaev M.K. Strategiya razvitiya investirovaniya pticevodstva v regional'nom aspekte / Kul'tura narodov Prichernomor'ya, 2013. - № 261, - s. 174-175
5. Strategiya jekonomicheskogo i socyal'nogo razvitiya Respubliki Krym do 2020 g. [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.minek-crimea.ru/content.php?cid=strategy&mid=2>

Титкова А.Ю.

Аспирант, Тихоокеанский государственный университет

СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье рассмотрено сущность, содержание инвестиционной промышленной политики, определены отличия от инвестиционной деятельности и инвестиционной стратегии. Отражена взаимосвязь элементов при формировании инвестиционной политики.

Ключевые слова: промышленность, инвестиционный портфель, экономический рост.

Titkova A.Ju.

THE NATURE, CONTENT INVESTMENT INDUSTRIAL POLICY

Abstract

The article deals with the essence of the content of the investment industrial policies, identified differences from investment activities and investment strategy. It reflects the relationship of elements in the formation of the investment policy.

Keywords: industry, investment portfolio growth.

Развитие экономики, достижение экономического роста предопределяется инвестиционными процессами в стране. Развитие страны не возможно без насыщения её инвестициями. В связи с этим необходимо точно установить, что понимается под инвестиционной политикой. Ниже представлены некоторые из трактовок инвестиционной политики.

Балабанов И.Т. Инвестиционная политика – составная часть финансовой стратегии предприятия, которая заключается в выборе и реализации наиболее рациональных путей расширения и обновления производственного потенциала [1].

Бочаров В.В. Инвестиционная политика - составная часть общей экономической стратегии, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления его производственного и научно-технического потенциала [2].

Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Инвестиционная политика - система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта, региона, страны, так и за пределами целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов [3].

Горфинкель, В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Инвестиционная политика - система мер, вырабатываемых субъектом предпринимательской деятельности и определяющих объем, структуру и направления инвестиций [4].

Таким образом, среди учёных нет единого мнения, о сущности инвестиционной политики. В литературе часто отождествляют такие понятия как инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, инвестиционная стратегия.

Наиболее точно, на наш взгляд специфику стратегии в своих трудах описал И. Ансофф. К отличительным особенностям стратегии он относит следующее[5]:

1. процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием; обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечивает рост и укрепление позиций;
2. сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов, методов поиска (роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы, во-первых, сосредоточить внимание на определенных участках или возможностях, во-вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией);
3. необходимость в данной стратегии отпадает, как только реальный ход событий выведет организацию на желаемое развитие;
4. в ходе формулирования стратегий нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта конкретных мероприятий, поэтому приходится пользоваться сильно обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах;
5. при появлении более точной информации может быть поставлена под сомнение обоснованность первоначальной стратегии, поэтому необходима обратная связь, позволяющая обеспечить своевременное переформулирование стратегии.

Так как, развитие хозяйствующего субъекта предполагает взаимодействие с другими участниками взаимоотношений, то инвестиционная политика обуславливает необходимость анализа инвестиционной активности, инвестиционного климата на территории своего присутствия, а так же учёт внешних рисков деятельности.

Через инвестиционную политику происходит практическая реализация инвестиционной деятельности. То есть инвестиционную политику можно рассматривать как проект инвестиционной стратегии, в рамках инвестиционной деятельности. Инвестиционную политику необходимо рассматривать как динамическую систему, которая характеризует переход из одного состояния в другое, и каждое состояние реализации инвестиционной политики характеризуется своим набором параметров.

Разработка инвестиционной политики предусматривает, осуществление следующих этапов:

- 1) формулировка целей, задач инвестиционной политики, удовлетворяющих общей инвестиционной стратегии принятой на предприятии;
- 2) анализ внешней среды;
- 3) анализ внутренней среды;
- 4) определение типа инвестиционной политики;
- 5) выбор инструментов формирования инвестиционной политики;
- 6) определение каналов и возможных объемов финансирования;

- 7) выбор секторов деятельности предприятия, нуждающихся в инвестировании;
- 8) учёт регионального аспекта реализации инвестиционной политики, реализация инвестиционных проектов в зоне присутствия предприятия, снижает риски инвестирования;
- 9) контроль исполнения инвестиционной политики;
- 10) оценка полученных результатов.

Инвестиционная политика промышленного сектора экономики формируется с учётом следующих принципов:

1. комплексный подход осуществления инвестиционной политики, то есть инвестиционная политика не должна противоречить инвестиционной стратегии;
2. определение приоритетных направлений инвестирования;
3. учёт специфики деятельности предприятия в процессе реализации инвестиционной политики;
4. достижение положительного эффекта от инвестирования;
5. оценка инвестиционной политики, позволяющая своевременно вносить корректировки для достижения максимального эффекта.

В отличие от инвестиционной стратегии, инвестиционная политика основывается в рамках направлений инвестиционной деятельности. Из проведенного выше анализа, можно сделать следующий вывод: инвестиционная политика, является элементом инвестиционной стратегии, реализация которой направлена на достижение целей инвестиционной деятельности на отдельных этапах её осуществления. Выстраивая определения по иерархии, получаем следующую структуру: инвестиционная деятельность; инвестиционная стратегия; инвестиционная политика.

Выделим специфические черты промышленной инвестиционной политики:

1. длительный период реализации инвестиционных проектов;
2. масштабность инвестиционных проектов;
3. высокая капиталоемкость основных средств, что ведёт к необходимости широкого применения заёмных источников финансирования;
4. Несвершенство методов оценки результатов реализации инвестиционной политики, в силу отраслевой специфики деятельности необходимо учитывать все стадии жизненного цикла предприятия.

Таким образом, взаимосвязь элементов при формировании инвестиционной политики выглядит следующим образом (Рис. 1).

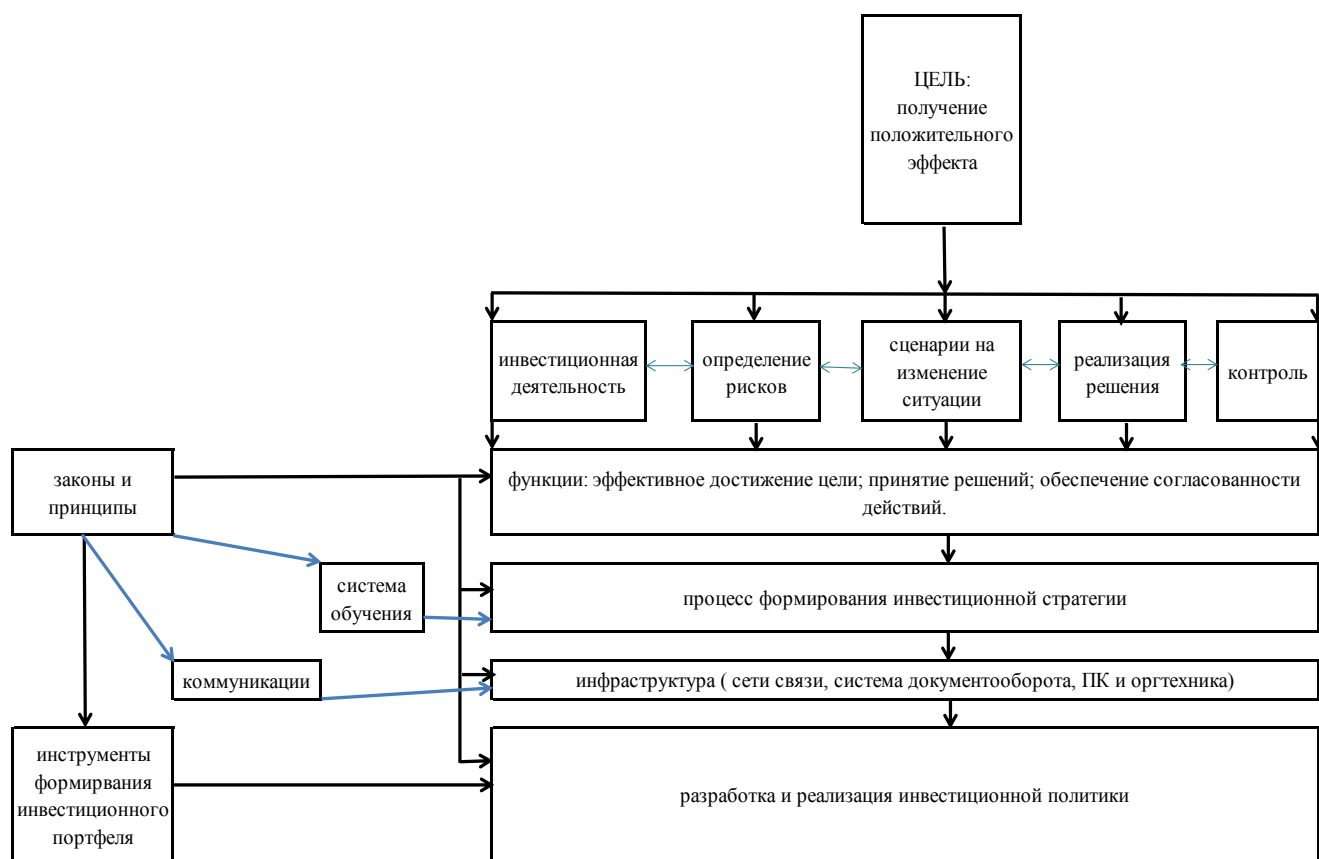


Рис. 1 – Взаимосвязь элементов при формировании инвестиционной политики

Из рисунка видно, что потребности и пожелания предприятий промышленного сектора экономики, реализуются через технологические процессы. От окружающей среды зависят способности технического характера, то есть приращение технического знания отдельного инвестиционного проекта является приумножением общего знания, а не создание новой системы. Таким образом, решение технологических задач, послужит решению экономических задач, и, как правило, они являются результатом индивидуального организационного процесса.

Из выше сказанного следует, что технология представляет собой комплексный компонент, который дополняет экономику как первоочередной момент в системе инвестирования. С этой стороны экономика не только воздействует на технологическую среду, но и включает её в систему инвестирования промышленных предприятий и выступает контрольным элементом учёта интересов инвесторов. Таким образом, технология выступает связующим элементом среды и инструментов формирования инвестиционной политики в промышленности.

На взаимоотношения с окружающей средой, экономические отношения, оказывает свою роль и инвестиционная политика. Проводя преобразование одной среды, инвестиционная политика создает совершенно иную, новую среду. С другой стороны, экономическая и законодательная база являются элементами другой среды, которая является предпосылкой для появления инвестиционной стратегии. К элементам среды, мы будем относить следующее: ситуацию в отраслях промышленности; общественно - политическая ситуация; экономика - правовое окружение; индекс развития человеческого потенциала; технологическую среду.

Таким образом, с нашей точки зрения, инвестиционная политика для предприятий промышленного сектора экономики представляет собой комплексное регулирование инвестиционной деятельностью, направленное на выбор наилучшего варианта достижения целей предприятия, исходя из отраслевой специфики деятельности, ресурсов, в процессе осуществления долгосрочной инвестиционной стратегии.

Литература

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2004. – 224 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2009. – 384с.
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебник для вузов. М.: Дело, 2002. – 888 с.
4. Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 735 с.
5. Ансофф И. Стратегический менеджмент: классическое издание. – СПб.: Питер, 2011. – 343 с.

References

1. Balabanov I.T. Finansovyj menedzhment: uchebnoe posobie. M.: Finansy i statistika, 2004. – 224 s.
2. Bocharov V.V. Investicii: uchebnik dlja vuzov. SPb.: Piter, 2009. – 384s.
3. Vilenskij P.L., Livshic V.N., Smoljak S.A. Ocenka jeffektivnosti investicionnyh proektov: uchebnik dlja vuzov. M.: Delo, 2002. – 888 s.
4. Gorfinkel' V.Ja., Poljak G.B., Shvandar V.A. Predprinimatel'stvo: uchebnik dlja vuzov. M.: JuNITI-DANA, 2010. – 735 s.
5. Ansoff I. Strategicheskij menedzhment: klassicheskoe izdanie. – SPb.: Piter, 2011. – 343 s.

Ткач Т.С.

Студент 1 курса образовательной программы «Финансовый аналитик» магистратуры по направлению «Финансы и кредит»

Банковский институт НИУ ВШЭ

ЗАЩИТА СТРАТЕГИИ ПОРТФЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ С ДИНАМИЧЕСКОЙ РЕБАЛАНСИРОВКОЙ АКТИВОВ ОТ РИСКА ИЗБЫТОЧНЫХ ПОТЕРЬ

Аннотация

Работа посвящена крайне актуальной, но пока недостаточно широко используемой в России практике портфельного управления на основе стратегии с динамической ребалансировкой активов. В начале статьи описываются основные принципы ее работы, затем автором предлагается модель, учитывающая изменения параметров рыночной волатильности и риска, которая призвана минимизировать риски чрезвычайных потерь

Ключевые слова: стратегия, динамическая ребалансировка активов, управление портфелем, риски, инвестиции

Timofey T.S.

HSE master's program student

GAP RISK MANAGEMENT OF THE CPPI STRATEGY

Abstract

The article provides basics and main characteristics of CPPI portfolio strategy and focuses on the main risk managing problem. Using dynamic multiple setting approach was created special model, which could allow portfolio managers and investors to choose appropriate multiple and risk exposure level.

Keywords: CPPI, portfolio strategy, portfolio management, risk, investment

Constant proportion portfolio insurance – это одна из популярных стратегий, использующая динамическую ребалансировку активов, она позволяет обеспечить сохранение стоимости капитала к определенному моменту времени в будущем.

Изначально стратегия CPPI была разработана для крупных частных инвесторов, но впоследствии получила распространение и у частных фондов и страховых компаний [1,2].

В основе стратегии лежит формирование портфеля из безрисковых и рискованных финансовых инструментов, соотношение долей которых в портфеле меняется со временем.

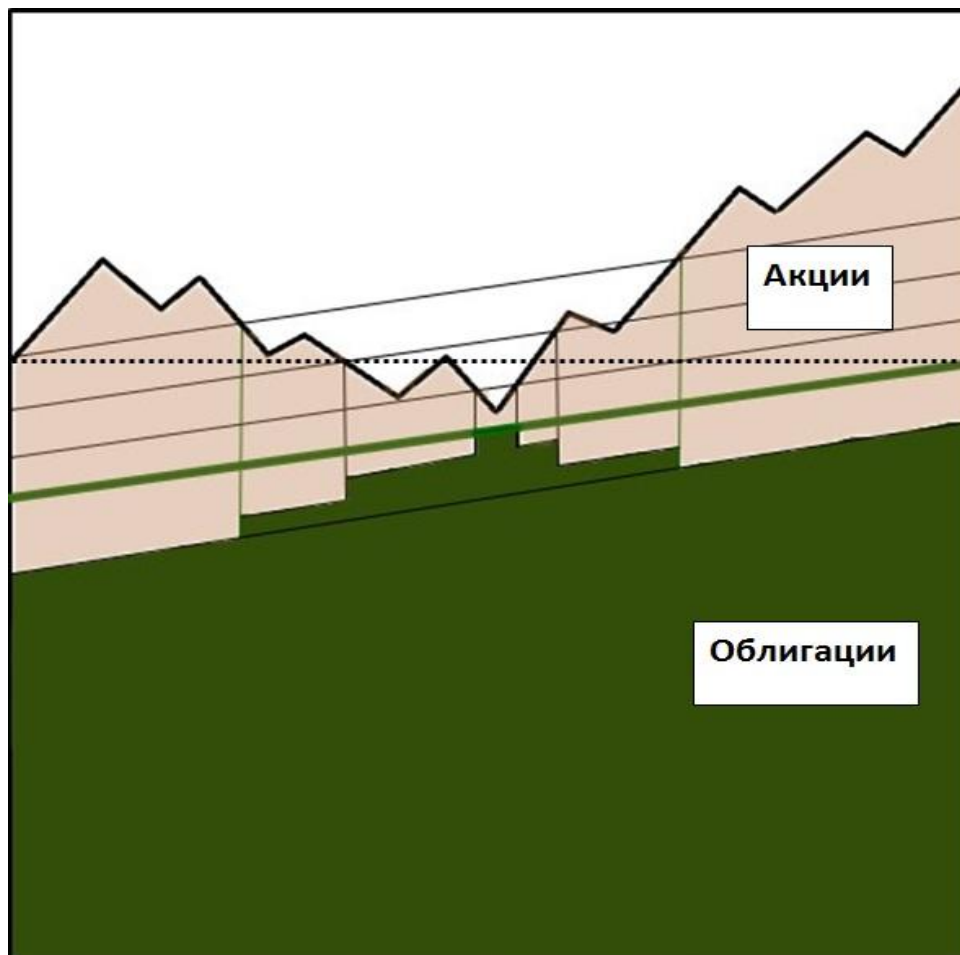
К безрисковым активам, пригодным для реализации стратегии, можно отнести государственные или надежные корпоративные облигации с высоким кредитным рейтингом. К рискованным же активам можно отнести ликвидные акции, по которым ожидается рост в течение срока инвестирования, либо фьючерсы на фондовый индекс.

Перераспределение долей в портфеле между акциями и облигациями происходит в зависимости от динамики рынка при заданных параметрах доходности и сроках инвестиций.

В случае устойчивого роста рынка, доля рискованных активов увеличивается, позволяя инвестору не оставаться в стороне от положительного тренда.

В обратной ситуации, при негативных прогнозах, их доля сокращается, и увеличивается доля безрисковых активов, которые позволяют гарантировать 100% капитала в конце срока.

Схематично этот процесс показан на рисунке ниже.



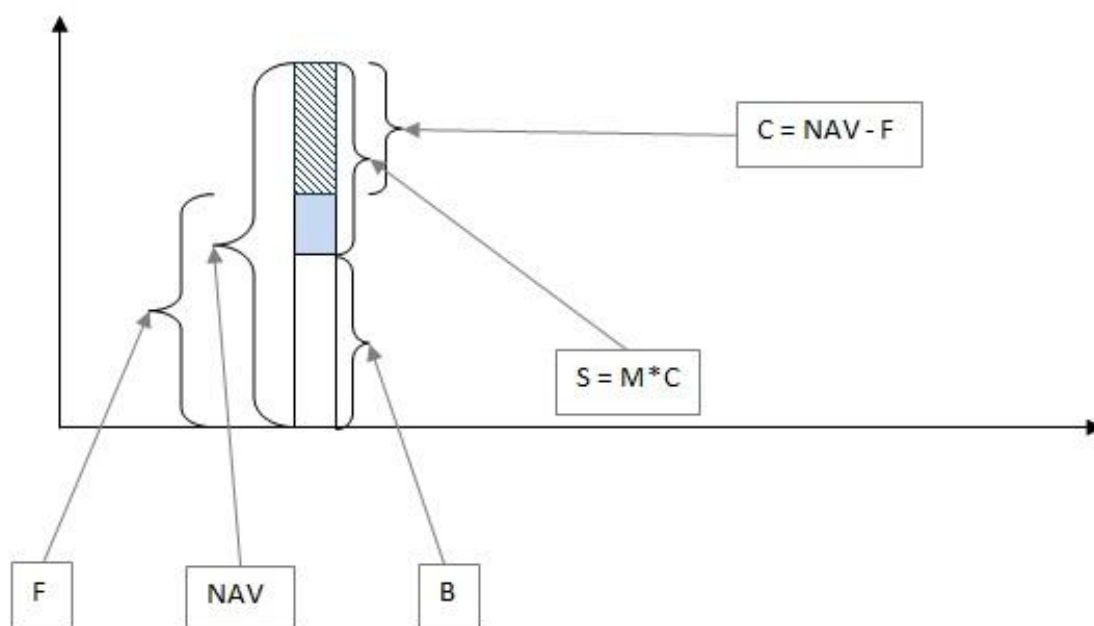
Конфигурация портфеля в начальный момент времени состоит из:

- Shares (S) – акции в портфеле;
- Bonds (B) – облигации в портфеле;
- Net asset value (NAV) – стоимость чистых активов или рыночная стоимость портфеля, определяется как сумма S и B;
- Floor (F) – минимальная стоимость портфеля, которая обеспечит 100% возврат капитала;
- Cushion (C) – «подушка», определяется как разность между NAV и F;
- Multiplier (M) – мультипликатор.

Начальные инвестиции в рискованный актив будут сделаны в соответствии с формулой:

$$S = M \times C.$$

(1)



Значение мультипликатора, как правило, выбирается исходя из предпочтений инвестора относительно риска. Если он готов к снижению рискованной части своего портфеля на $x\%$, то мультипликатор для него будет равен $1/x$.

Перейдем к описанию математической модели. Все стохастические процессы определены на стохастическом базисе $(\Omega, \mathcal{F}, \mathbb{F}, P)$. Стохастический базис – это полное вероятностное пространство (Ω, \mathcal{F}, P) , с выделенным на нем неубывающим семейством $\mathbb{F} = (\mathcal{F}_t)_{t \geq 0}$ под- σ -алгебр $\mathcal{F}_t \subseteq \mathcal{F}$, удовлетворяющих условиям непрерывности справа и пополненности.

Рассмотрим эволюцию стоимости двух финансовых инструментов - акции и облигации.

Безрисковый актив B описывается уравнением:

$$dB_t = B_t r dt, \quad (2)$$

где r – постоянная процентная ставка, а $B_0 = b$.

Изменение цены акции или индекса задается геометрическим броуновским движением:

$$dS_t = S_t(\mu dt + \sigma dW_t), \quad (3)$$

где $S_0 = s$, а μ, σ – константы, для которых мы предполагаем: $\mu > r \geq 0$ и $\sigma > 0$.

Стратегия может быть представлена предсказуемым случайным процессом $(\alpha_t)_{0 \leq t \leq T}$, который определяет долю стоимости портфеля в момент времени t , инвестируемую в рискованный актив S . В дальнейшем будем рассматривать самофинансируемый портфель, то есть такой, для которого не предполагается добавление или изъятие наличных средств, покупка новых активов осуществляется за счет продажи старых.

V_t обозначает процесс оценки портфеля, который связан со стратегией α , и является решением уравнения:

$$dV_t(\alpha) = V_t \left(\alpha_t \frac{dS_t}{S_t} + (1 - \alpha_t) \frac{dB_t}{B_t} \right), \quad (4)$$

где $V_0 = x$.

F используется для обозначения приведенной стоимости G :

$$F_t = G e^{-r(T-t)}, \quad (5)$$

или, что то же самое:

$$dF_t = F_t r dt, \quad F_0 = G e^{-rT}. \quad (6)$$

Таким образом, процесс для «подушки»:

$$C_t = V_t - F_t. \quad (7)$$

Если M обозначает мультипликатор, то α для стратегии CPPI задается соотношением:

$$\alpha_t = \frac{M \times C_t}{V_t}. \quad (8)$$

Утверждение 1. Величина портфеля V_t в любой момент времени $\forall t \in [0, T]$ с параметром M задается:

$$V_t = G e^{-r(T-t)} + \frac{V_0 - G e^{-rT}}{S_0^M} e^{(r - M(r - 1/2\sigma^2) - M^2\sigma^2/2)t} S_t^M.$$

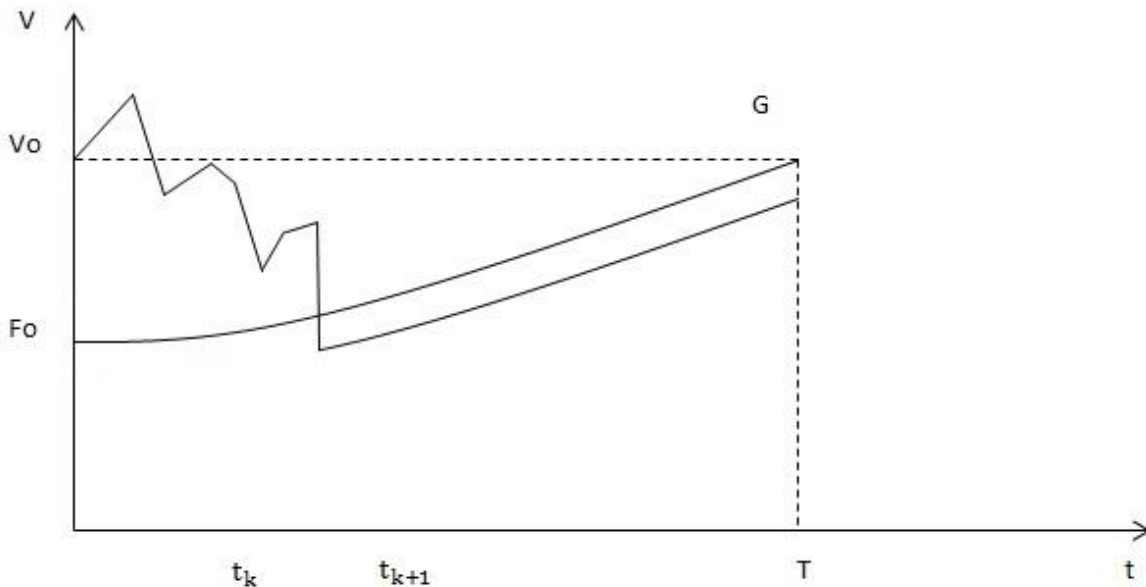
Доказательство утверждения приводится в книгах многих авторов, при желании читатель может найти его, например, в работе “Portfolio Insurance Strategies: OBPI versus CPPI” авторов Philippe Bertrand и Jean-luc Prigent.

Таким образом, можно видеть, что стратегия CPPI параметризована значением F_0 и мультипликатором M .

Можем также получить уравнения, описывающие математическое ожидание и дисперсию процесса V_t .

$$E(V_t) = F_t + (V_0 - F_0) e^{(r + M(\mu - r))t}, \\ D(V_t) = (V_0 - F_0)^2 e^{2(r + M(\mu - r))t} (e^{M^2\sigma^2 t} - 1).$$

Основной проблемой применения данной стратегии на практике, которая и послужила причиной написания статьи, является так называемый «gap risk», или риск снижения стоимости портфеля ниже минимального уровня F_t . В реальных рыночных условиях, из-за существования, например, транзакционных издержек, изменение структуры портфеля происходит дискретно. Ввиду этого вполне возможна ситуация, при которой стоимость портфеля падает ниже минимального уровня в период между двумя ребалансировками $(t_k; t_{k+1})$, которые на практике могут происходить еженедельно или ежемесячно. Таким образом, портфельный управляющий сталкивается с риском недостижения необходимого гарантированного уровня стоимости портфеля к назначенной дате. Эта ситуация наглядно продемонстрирована на рисунке.



Многие авторы выдвигали различные варианты решения этой проблемы. Некоторые занимались тем, что исследовали возможности хеджирования риска с помощью опционов. Однако, в отличие от развитых рынков, в России не так распространены производные финансовые инструменты, что делает весьма затруднительным применение данного подхода. Поэтому более подходящим решением является динамическое изменение значения мультипликатора M для стратегии CPPI. Данный метод управления риском способен предложить управляющему верхний предел задания мультипликатора в данный момент времени.

В дискретной стратегии CPPI распределение активов происходит в моменты между равными временными промежутками

$$\{t_0^n = 0 < t_1^n < \dots < t_n^n = T, \quad t_{k+1}^n - t_k^n = T/n\}.$$

Как уже было отмечено ранее максимальная приемлемая просадка определяется значением мультипликатора и равна $1/M$. Если падение стоимости произошло в период $(t_k; t_{k+1})$, r – процентная ставка между t_k и t_{k+1} , то:

$$\begin{aligned} V_{t_{k+1}} &= MC_{t_k} \left(1 - \frac{1}{M}\right) + (V_{t_k} - MC_{t_k})(1 + r) \\ &= (V_{t_k} - C_{t_k}) + (V_{t_k} - MC_{t_k})r \\ &= F_{t_k} + (V_{t_k} - MC_{t_k})r. \end{aligned} \quad (9)$$

Таким образом:

$$F_{t_k} < V_{t_{k+1}} \leq F_{t_{k+1}}.$$

Поэтому $1/M$ – максимально возможное падение стоимости рискованной части. Стоимость портфеля будет меньше или равна приведенной стоимости G в момент времени t_{k+1} ; стоимость безрисковых активов растет с безрисковой процентной ставкой.

Рассмотрим же вероятность потерять больше, чем $1/M$, как меру риска:

$$P(x_k > 1/M) = \alpha, \quad (10)$$

где x_k обозначает потери по рискованным активам в период $(t_k; t_{k+1})$. Чем меньше α , тем более жесткими являются требования со стороны инвестора к управлению рисками. Будем предполагать, что $\alpha = 0.1\%$.

В связи с постоянными колебаниями цен активов для удовлетворения условия (10) необходимо динамическое изменение значения мультипликатора.

Начнем с того, что опишем характер движения стоимости рискованных активов. Модель SV (Stochastic volatility) вполне подходит для описания фактической волатильности финансового рынка, так как колебания определяются случайным процессом. Таким образом, в дальнейшем будем использовать модель SV для описания характеристик доходности рискованных активов.

Пусть p_{t_k} и $p_{t_{k+1}}$ – стоимости активов в соответствующие моменты времени, определим доходность активов как:

$$x_k = \ln(p_{t_{k+1}}/p_{t_k}).$$

В финансовой литературе слово «волатильность» наиболее часто связывают со значением σ и ценами, описываемыми уравнением

$$d(\ln p) = \mu dt + \sigma dW,$$

где $W(t)$ – стандартный винеровский процесс. В случае если μ и σ являются константами, то x_k имеет нормальное распределение и:

$$x_k = \mu + \sigma z_k, \quad z_k \sim N(0,1).$$

Данное уравнение может быть преобразовано заменой σ на положительную случайную величину σ_k , получим:

$$x_k = \mu + \sigma_k z_k, \quad (11.1)$$

z_k – независимые одинаково распределенные случайные величины.

x_k может принимать и отрицательные значения.

Если процесс для представления доходности может быть представлен уравнением (11.1), будем называть σ_k стохастической волатильностью. Оценки могут быть получены из:

$$\ln \sigma_k^2 = v + \varphi(\ln \sigma_{k-1}^2 - v) + \eta_k, \quad (11.2)$$

η_k – независимые нормально распределенные случайные величины с распределением $N(0, \tau^2)$, μ является константой и обозначает ожидаемые потери по рискованным активам, v и φ также константы, а z_k и η_k взаимно независимые. Из формулы (10) получаем:

$$P(x_k < 1/M_k) = \int_{-\infty}^{1/M_k} f(x_k) dx_k = 1 - \alpha, \quad (12)$$

где $f(x_k)$ функция плотности распределения. Немного преобразуем:

$$\begin{aligned} P(x_k < 1/M_k) &= P\left(\frac{x_k - \mu}{\sigma_k} < \frac{M_k^{-1} - \mu}{\sigma_k}\right) \\ &= P\left(z_k < g(M_k) = \frac{M_k^{-1} - \mu}{\sigma_k}\right) \\ &= \int_{-\infty}^{g(M_k)} f(z_k) dz_k = 1 - \alpha. \end{aligned} \quad (13)$$

Отсюда находим M_k :

$$M_k = g^{-1}\left(F_Z^{-1}(1 - \alpha)\right) = (\mu + \sigma_k F_Z^{-1}(1 - \alpha))^{-1}. \quad (14)$$

Соответственно σ_k может быть получено из оценки модели стохастической волатильности, а функцию $F_Z^{-1}(1 - \alpha)$ предстоит оценить.

В стандартной модели стохастической волатильности z_k – независимые нормально распределенные случайные величины. При практическом же применении модели, из-за того, что доходности активов не описываются нормальным распределением, предполагается использование t -распределения, обобщенного нормального распределения и смешанного нормального распределения для описания эксцесса, асимметрии и толстого хвоста доходностей активов.

Будем использовать теорию экстремальных значений (extreme value theory) для описания z_k из формулы (14), так как основной интерес представляют именно экстремальные значения потерь, то есть та часть распределения, где они рекордно большие. Использование этого подхода позволит описать только хвост распределения, что в свою очередь позволит избежать предположений обо всем распределении, что увеличивает точность модели. Кроме того, экстремальное значение редко встречается в реальных данных, и эффективность оценки будет зависеть от оценки квантили распределения. Тем не менее, EVT делает экстраполяцию, основываясь на гладкости распределения, таким образом, показывая всю форму хвоста, а не значения нескольких потерь, поэтому он идеально подходит для оценки с таким широким доверительным интервалом.

Теория экстремальных значений используется именно в случаях необычных явлений и событий с небольшими вероятностями. Существует два подхода для практического применения метода [1,4,7]. Первый подход основан на выделении серии блоков максимумов (минимумов). Во многих ситуациях принято извлекать годовые максимумы (минимумы), генерируя «Annual Maxima Series». Второй подход основан на выделении пиковых значений ряда, превышающих определенный порог (падает ниже определенного порогового значения) в течение периода. Этот способ обычно называют как "Peak Over Threshold". Таким образом, в заданный год он может привести к формированию целого ряда значений, а может и не выделить ни одного значения вовсе. В нашем случае целесообразно использовать именно второй подход, он позволит более эффективно использовать исходные данные, в случае превышения наблюдаемой переменной определенного достаточно большого порогового значения.

$F(x)$ обозначает неизвестную функцию распределения переменной X , и мы хотим оценить условную функцию распределения F_u переменной X , которая выше определенного порогового значения u , достаточно большого для применения EVT; количество значений, превышающих порог, обозначим за N_u , x_1, \dots, x_{N_u} – те самые значения, пусть также $0 \leq y = x - u \leq x_+ - u$, где x_+ – правый конец исходного распределения, тогда распределение потерь, превышающих пороговое значение:

$$F_u(y) = P(X - u \leq y | X > u) = \frac{F(y+u) - F(u)}{1 - F(u)} \quad (15)$$

Данная функция описывает распределение значений, превышающих пороговое при условии, что порог превышен.

Теорема 1 (Pickands–Balkema–de Haan). Пусть x_1, x_2, \dots независимые и одинаково распределенные случайные величины, а F_u – их распределение «превышений». Тогда если $u \rightarrow x_+$, то

$$F_u(y) \rightarrow G_{\xi, \beta}(y),$$

где $G_{\xi, \beta}$ – обобщенное распределение Парето:

$$G_{\xi, \beta}(y) = \begin{cases} 1 - \left(1 + \frac{\xi y}{\beta}\right)^{-1/\xi}, & \xi \neq 0, \\ 1 - e^{-\xi/\beta}, & \xi = 0 \end{cases}$$

ξ – параметр формы, β – параметр масштаба.

Тогда из (15) получим:

$$F(x) = (1 - F(u))G_{\xi, \beta}(x - u) + F(u). \quad (16)$$

Если N обозначает общее количество наблюдаемых значений, то очевидно, что $F_u = \frac{N - N_u}{N}$. Получим:

$$\begin{aligned} F(x) &= \frac{N_u}{N} \left(1 - \left(1 + \frac{\xi}{\beta}(x - u) \right)^{-1/\xi} \right) + \left(1 - \frac{N_u}{N} \right) \\ &= 1 - \frac{N_u}{N} \left(1 + \frac{\xi}{\beta}(x - u) \right)^{-1/\xi}. \end{aligned} \quad (17)$$

Наконец, получаем выражение для $F_z^{-1}(1 - \alpha)$:

$$F_z^{-1}(1 - \alpha) = u + \frac{\beta}{\xi} \left(\left(\frac{N}{N_u} \alpha \right)^{-\xi} - 1 \right). \quad (18)$$

Подставляя в формулу (14) для мультипликатора:

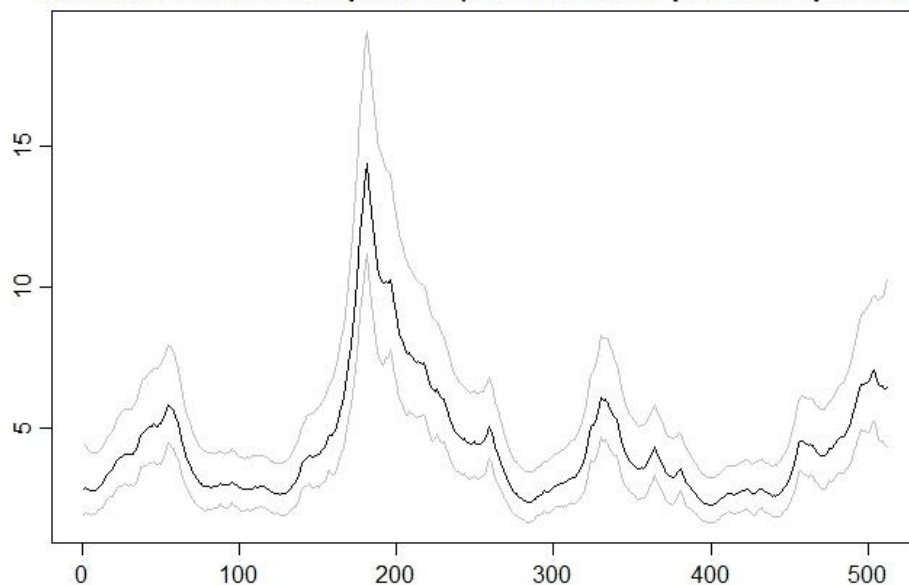
$$M_k = \frac{1}{\mu + \sigma_k u + \sigma_k (\beta/\xi) (((N/N_u)\alpha)^{-\xi} - 1)}. \quad (19)$$

Полученная формула отражает зависимость значения мультипликатора от рискованных активов, частоты появления экстремальных значений и ожидаемых потерь [3,6]. Анализируя полученную формулу, становится ясно, что при сильных рыночных колебаниях цен необходимо сократить значение мультипликатора, чтобы избежать риска. Если ξ становится все больше, то мультипликатор наоборот должен становиться меньше. Параметр ξ зависит от формы распределения и показывает тяжесть хвоста. Таким образом, если экстремальные значения потерь появляются чаще, степень риска должна быть уменьшена. Параметр μ обозначает ожидаемые потери, поэтому при маленьких значениях данного параметра есть смысл принять риск и увеличить мультипликатор. Интуитивно понятно, что доля рискованных активов в портфеле должна быть увеличена при преобладании бычьего тренда на рынке, однако формула (19) показывает, что с точки зрения управления рисками инвестор или управляющий при выборе мультипликатора должен учитывать и иные факторы.

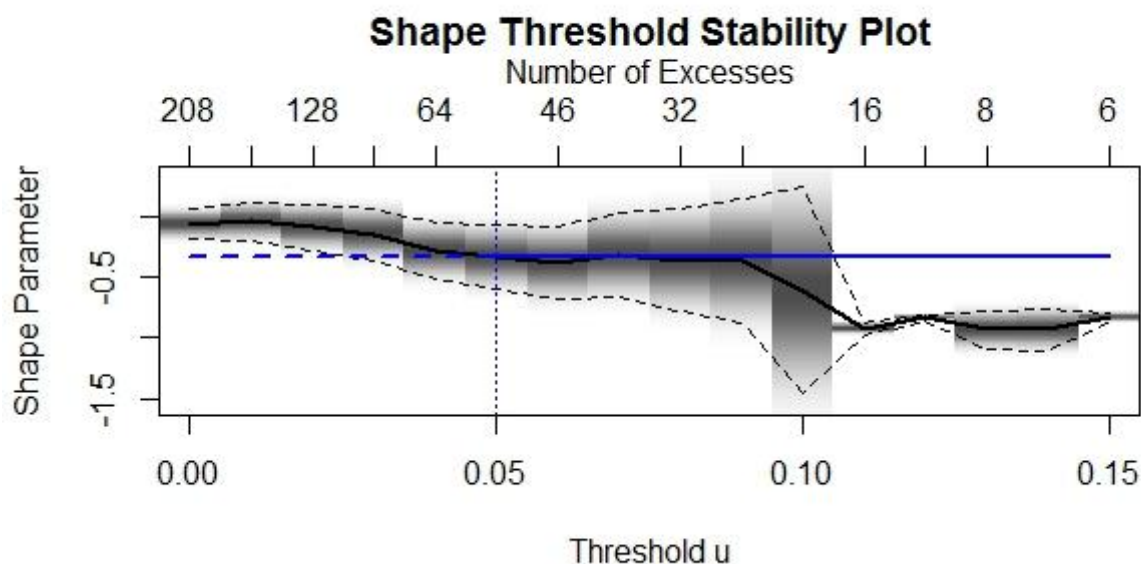
Для расчетов были выбраны недельные доходности индекса РТС [5,7] за последние десять лет. Этот временной промежуток учитывает мировой финансовый кризис 2008 года и кризис, начавшийся в России в 2014, таким образом можно будет проанализировать, какое влияние оказывает повышенная неопределенность на значении мультипликатора. Ниже представлены некоторые результаты расчетов.

Полученные результаты для волатильности:

Estimated volatilities in percent (5% / 50% / 95% posterior quantiles)

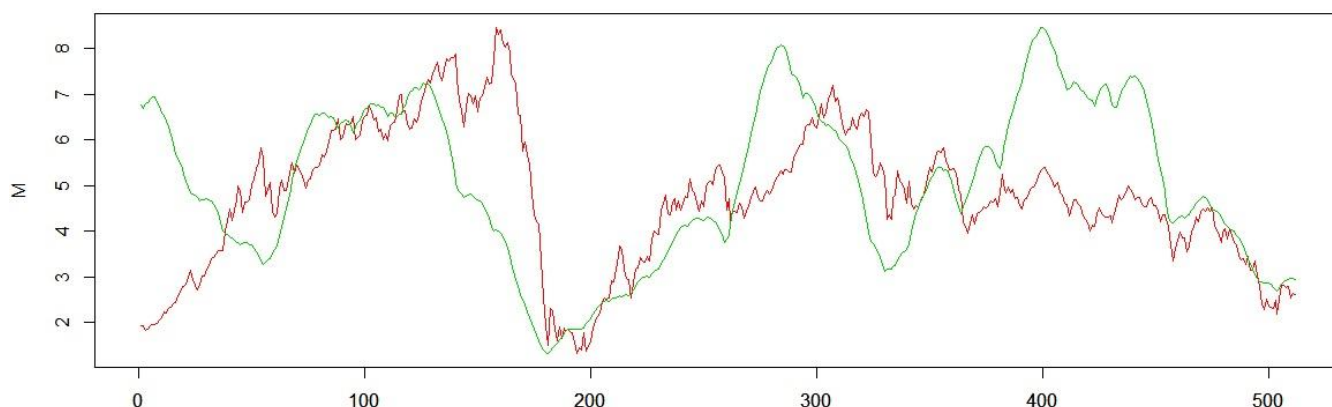


Процесс выбора порогового значения:



Проанализировав результаты графика, выбираем пороговое значение равное $u = 0.092$, при котором параметр распределения ξ относительно стабилен.

Зеленым цветом на графике ниже показано полученное значение мультипликатора, красным – эволюция индекса РТС за последние десять лет.



Глядя на результаты, можно заметить, что верхняя граница задания мультипликатора находится в диапазоне приблизительно от 2 до 8, что вполне согласуется с применением стратегии CPPI на практике [1,2]. На последнем рисунке также можно видеть, как монотонно уменьшается значение мультипликатора в кризисный период, начиная с середины 2007 года, когда на рынке присутствовала повышенная неопределенность, при этом сам индекс показал существенное снижение немного позже – лишь в конце 2007 года.

Таким образом, в работе были описаны важные для управляющих инструменты, которые позволяют контролировать риски экстремальных потерь, а также выбирать требуемый инвестором уровень этого риска. Полученная модель связывает между собой ожидаемые потери по рискованным активам, вероятность наступления чрезвычайных событий и изменяющуюся во времени волатильность, позволяя, таким образом, исходя из рыночных условий, принимать решение относительно размера рискованной части портфеля. Окончательные результаты расчетов продемонстрировали высокую надежность и сильную прогнозную силу улучшенной стратегии в условиях российского рынка, что говорит о возможности применения на практике построенной модели.

Литература

1. Philippe Bertrand, Jean-luc Prigent, "Portfolio Insurance Strategies: OBPI versus CPPI"
2. Sven Balder, Michael Brandl, Antje Mahayni "Effectiveness of CPPI Strategies under Discrete-Time Trading"
3. Rama Cont, Peter Tankov, "Financial modelling with Jump Processes"
4. Gregor Kastner, "Dealing with stochastic volatility in time series using the R package stochvol"
5. Stephen J. Taylor, "Modeling stochastic volatility: A review and comparative study"
6. Siddhartha Chib, Federico Nardari, Neil Shephard, "Markov chain Monte Carlo methods for stochastic volatility models"
7. Renate Meyer, Jun Yu, "BUGS for a Bayesian analysis of stochastic volatility models"

В статье был проведен анализ зависимости цены на бензин от цены нефти. Построены модели парной регрессии и проверены на адекватность. Построен прогноз цены на бензин на 2015 год.

Ключевые слова: бензин, нефть, модель парной регрессии, анализ, адекватность, прогноз.

Faydrakhmanova G.F.¹, Ovchinnikova A.R.², Rayanova I.M.³.

¹Senior lecturer, ²student, ³student, Bashkir State University, Neftekamsk Branch

ANALYSIS OF PRICES FOR GASOLINE AND OIL IN RUSSIA

Abstract

The article was analyzed according to the price of gasoline on the price of oil. Regression Models of steam and tested for adequacy. It was to build a forecast price of gasoline in 2015.

Keywords: gasoline, oil, pair regression model, analysis, adequacy, prognosis.

Тема роста цен на бензин крайне актуальна на сегодняшний день и является одной из доминирующих. Бензин не просто дорожает, есть основания считать, что стоимость бензина продолжит стремительный рост и в следующем году.

В последнее время цены на топливо в России выросли на 10%. При этом нефтяные котировки за это время упали более чем на 30%. У главного импортера «черного золота» в мире – США, прейскурант на АЗС снижается. В России, которая делит с Саудовской Аравией первое место по нефтедобыче, наоборот, растет. Производители сырья жалуются на высокую налоговую составляющую в стоимости горючего.

По прогнозу вице-премьера Аркадия Дворковича в 2015 году темпы роста цен на бензин сохранятся. Минимум на этом же 10%-ном уровне. По его расчетам, 10%-ный рост станет следствием налогового маневра, который правительство начнет проводить в будущем году в нефтедобывающей отрасли. Экспортные пошлины на нефть и продукты ее переработки снизятся (от 1,7% до 5 раз в зависимости от вида сырья). Налоги на добычу полезных ископаемых, напротив, вырастут. По замыслу чиновников, таким образом, будет сохранен баланс – нефтяники смогут зарабатывать на продажах за границу, а бюджет продолжит наполняться за счет усиления налогового давления на внутреннем рынке.

Обладатели транспортных средств не должны были сильно пострадать, потому что цены на розничную торговлю бензином поднимали незначительно. Соответственно причин значительно увеличивать свои ценники у производителей не было. Тем не менее, топливо выросло в цене на одну десятую и на столько же вырастет еще за год. Это даже больше, чем инфляция. Причем это довольно оптимистичные прогнозы. Например, директор Института проблем глобализации Михаил Делягин оценивает потенциал роста цен на бензин на уровне 14–15%.

Произойдет это не сразу – топливные компании будут наращивать ценовую планку постепенно, чтобы это было не особо заметно. Однако каждый месяц расходы на покупку горючего будут вынимать из кошельков россиян по лишней копейке. При этом процесс роста цен на автозаправках различных компаний будет похож друг на друга как две капли. С одной стороны, это может говорить о рыночных условиях формирования стоимости горючего. Действительно, курс рубля падает, импортные товары дорожают. Да еще и санкции, отказ западных банков в кредитовании российских компаний, прекращение поставок необходимого нашим нефтяникам оборудования.

Понять рост цен на импортные товары можно – у нас таких не производят, или такого качества. Только нефть в России – своя собственная. Между прочим, в странах Ближнего Востока коренному населению выплачивается рента за добычу «черного золота». К совершеннолетию многие саудиты уже становятся миллионерами, при этом фактически ничего не делая. [3]

Мы исследовали цену на бензин (y) и цену на нефть (x). За основу взяли данные 2005-2015 гг.

Для определения зависимости между выбранными экономическими показателями построили:

Уравнение парной регрессии для линейной модели:

$$y = 11,26 + 0,65x \quad (1)$$

Уравнение парной регрессии для степенной модели:

$$y = 4,34x^{0,58} \quad (2)$$

Уравнение парной регрессии для показательной модели:

$$y = 13,37 \cdot 1,03^x \quad (3)$$

Уравнение парной регрессии для гиперболической модели:

$$y = 37,45 - \frac{224,43}{x} \quad (4)$$

Построенные модели проверили на адекватность и сделали вывод, что наилучшей адекватностью обладает степенная модель. В данной модели связь обратная и сильная (индекс корреляции – (0,94)); существует хорошее качество подгонки (коэффициент детерминации – 0,88); существует линейная связь с вероятностью 95% ($F_{\text{расч}} = 60,91$); уровень цен на нефть (x) существенно влияет на уровень цен на бензин (y) с вероятностью 95%; 1 условие «хороших оценок» выполняется с вероятностью 95% ($t_{\text{расч}}=0$); критерий Фишера равен 0,63, следовательно, 2 условие «хороших оценок» не соблюдается; по критерию D-W ряд остатков не коррелирован, 3 условие «хороших оценок» выполняется с вероятностью 95% ($d_{\text{расч}}=1,62$); модель построена с приемлемой точностью (средняя относительная ошибка – 0,61%).

Можно сделать вывод о том, что здесь имеет место гетероскедастичность, что означает неоднородность наблюдений, выражающуюся в неодинаковой (непостоянной) дисперсии случайной ошибки регрессионной (эконометрической) модели.

Существуют следующие способы снижения гетероскедастичности

а) Использование взвешенного метода наименьших квадратов (ВМНК, WLS).

б) Замена исходных данных их производными, например, логарифмом, относительным изменением или другой нелинейной функцией. Этот подход часто используется в случае увеличения дисперсии ошибки с ростом значения независимой переменной и приводит к стабилизации дисперсии в более широком диапазоне входных данных.

в) Определение «областей компетенции» моделей, внутри которых дисперсия ошибки сравнительно стабильна, и использование комбинации моделей. Таким образом, каждая модель работает только в области своей компетенции, и дисперсия ошибки не превышает заданное граничное значение.

Составим прогноз уровня цен на нефть на 2015 г. в зависимости от ее цены за предыдущие 10 лет. Для прогноза построили линии тренда таких моделей как: экспоненциальная, линейная, логарифмическая, полиномиальная, степенная. Проанализировав данные модели, выбрали полиномиальную модель (второй степени).

Полученный прогноз представлен на рисунке 1.

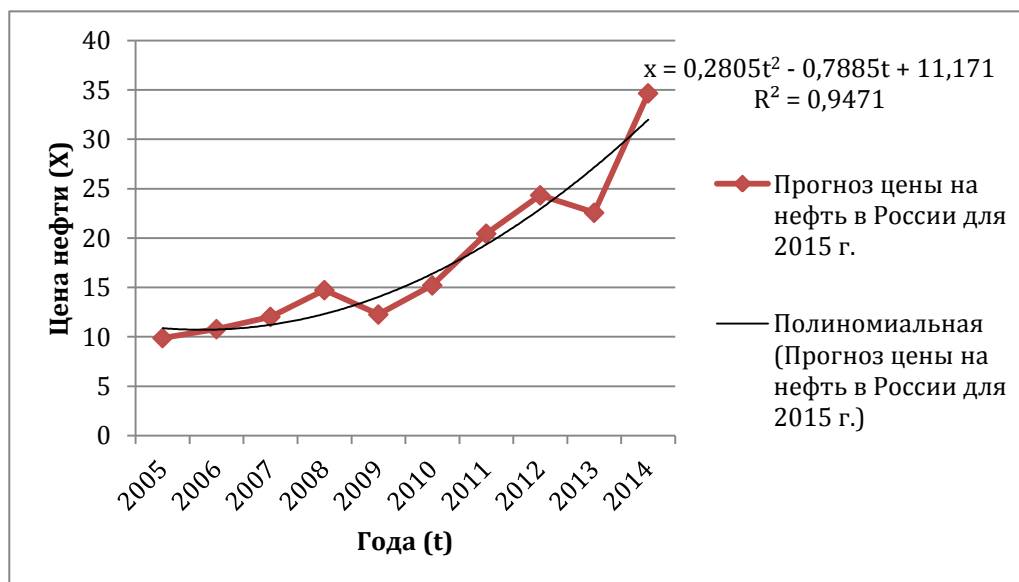


Рис. 1 – Прогноз цены на нефть в России для 2015 г.

Составив прогноз, можно сделать вывод, что на 2015 г. уровень цен на нефть (x) составит 36,4 рублей. Все модели: линейная, степенная, показательная, гиперболическая подтверждают данный прогноз.

Прогноз цены бензина на 2015 г. в зависимости от цены нефти составляет 34,9. Интервальный прогноз по построенной степенной модели зависимости уровня цен бензина (y) от уровня нефти (x) с вероятностью 95% на 2015 г. находится от 28,3 до 42,9 и показан на рисунке 2.

По построенной модели можно сделать выводы:

- с ростом цены на нефть (x) на одну единицу измерения уровень цены на бензин (y) возрастает в среднем на 0,3 единицы измерения с вероятностью 95%;
- коэффициент эластичности показывает, что при изменении уровня цены на нефть (x) на 1%, уровень цены на бензин (y) изменится на 0,99;
- бета-коэффициент показывает, что при изменении уровня цены на нефть (x) на 1,3, уровень цены на бензин (y) изменится на 0,99.

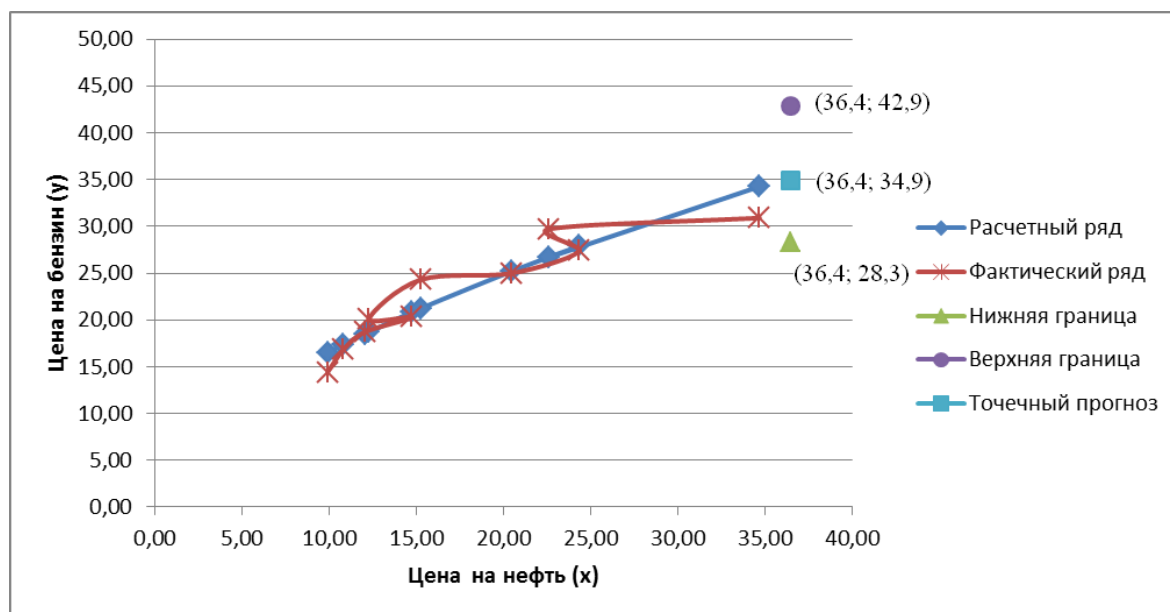


Рис. 2 – Степенная зависимость уровня цены на бензин от уровня цены на нефть и интервальный прогноз на 2015 г.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что связь между ценой на нефть и на бензин прямо пропорциональная, так как бензин – это продукт нефтепереработки. При росте цен на нефть – цены на бензин повышаются, при снижении – падают. Рост цен на бензин спровоцирован повышением налога на добычу полезных ископаемых. В следующем году Правительство обещает удерживать цены на бензин за счёт снижения акцизного сбора. В Федеральной антимонопольной службе связывают рост цен на топливо с низкой конкуренцией на этом рынке и сговором торговцев топливом. По этой причине Федеральная антимонопольная служба в ноябре прошлого года обвинила крупнейших игроков этого рынка в манипулировании ценами. И нельзя не сказать о том, что рост цен на бензин, естественно, вызван падением курса рубля.

Литература

1. Айвазян С.А. Основы эконометрики. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 432 с.
2. Салманов О.Н. Математическая экономика с применением Mathcad и Excel. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 464 с.: ил.
3. МК.ру [Электронный ресурс] – Электрон. Дан. – URL: <http://www.mk.ru/economics/2014/11/21/kto-ostanovit-ceny-na-benzin-prognoz-dvorkovicha-minimum-10.html> (дата обращения 10.04.2015). – Загл. с экрана.

References

1. Ajvazjan S.A. Osnovy jekonometriki. – M.: JuNITI-DANA, 2001. – 432 s.
2. Salmanov O.N. Matematicheskaja jekonomika s primeneniem Mathcad i Excel. – SPb.: BHV-Peterburg, 2003. – 464 s.: il.
3. MK.ru [Jelektronnyj resurs] – Jeлектorn. Dan. – URL: <http://www.mk.ru/economics/2014/11/21/kto-ostanovit-ceny-na-benzin-prognoz-dvorkovicha-minimum-10.html> (data obrashhenija 10.04.2015). – Zagl. s jekrana.

В данной статье выполнен анализ различий учета экологической деятельности предприятий в российской системе учета и международной. На основе приведенного анализа выявлены тенденции развития российского учета в экологической сфере. Предложены направления совершенствования российской системы учета, в частности путем улучшения бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: экологическая деятельность, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, различия.

In this article the analysis of the differences in companies' ecological activity records according to the Russian Accounting Standards and IFRS was carried out. Based on the performed analysis, the trends of the development of the Russian accounting are detected. The directions of the development of the Russian accounting system are proposed, particularly through improvement of financial statements.

Keywords: environmental activities, accounting, international financial reporting standards, differences.

В соответствии с законодательством, договорами и лицензиями предприятия несут юридическую ответственность по сохранению благоприятной экологической обстановке, рациональному использованию природных ресурсов, устранению последствий производства, утилизации отходов, обязательства по демонтажу оборудования. При этом многие предприятия имеют необходимость вести сразу несколько видов учета. При одновременном ведении бухгалтерского учета по РСБУ и МСФО или же последующей трансформации отчетности РСБУ в МСФО большое значение приобретает знание специалистами предприятия различий и сходств этих двух систем. Поэтому целью данной статьи является обоснование развития и совершенствования российского учета экологической деятельности. В достижении этой цели в исследовании необходимо оценить текущие различия учета экологической деятельности в российской системе учета и международной.

Следует отметить, что в России постоянно разрабатываются и вводятся в действие новые стандарты бухгалтерского учета (ПБУ). Как правило, они во многом копируют международные правила. Однако не исключается факт наличия расхождений, которые нельзя не учитывать при учете хозяйственных операций. Данная необходимость возникает и при учете природоохранной деятельности. Учет экологической деятельности, построенный на РСБУ, имеет ряд различий и сходств с международной системой.

Проведем более детальный анализ основных различий. Большую часть экологических расходов составляют расходы на содержание и эксплуатацию объектов основных средств, связанных с экологической деятельностью, и их ремонт. В части этих активов есть существенные расхождения в учете.

Российские стандарты по большинству объектов основных средств и нематериальных активов не разрешают пересматривать способ амортизации и срок полезного использования. МСФО позволяет компаниям периодически пересматривать как срок полезной службы, так и методы амортизации. Это выражается в следующем: *очистные, перерабатывающие сооружения и оборудования имеют тенденцию быстро изнашиваться особенно при изменении условий деятельности.* Допустим, мы выяснили, что срок службы водоочистного оборудования на предприятии снизился в результате увеличения нормы выработки, а, следовательно, и увеличения производимой продукции. Мы должны увеличить норму амортизации таким образом, чтобы списать стоимость оборудования за более короткий срок, чем предполагалось.

Следующее расхождение в методике учета рассмотрим на примере нефтегазового предприятия. В результате строительства нефтегазовых объектов на месторождении у компаний возникает обязательство после завершения процесса добычи привести месторождение в первоначальный вид, то есть ликвидировать скважины, трубопроводы, линии электропередачи и провести рекультивацию земли. К примеру, при ликвидации аварийных скважин определяют пласты, по которым идет движение жидкости, скважину полностью заливают специальным раствором, ставят цементные мосты, сверху место скважины заливают цементом и ставят цементную тумбу. Восстановление окружающей среды и соблюдение экологических правил и нормативов деятельности – это обязательство компании, возникающее не только из-за требований законодательств субъектов, заключенных договоров и лицензионных соглашений, условий проектной документации, но и из-за осознания менеджментом предприятия необходимости безопасно вести свою деятельность.

Согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства», себестоимость объекта основных средств должна включать первоначальную расчетную оценку затрат на демонтаж, ликвидацию объекта и восстановление природных ресурсов на занимаемом им участке [2]. Обязательство по ожидаемым затратам, необходимым для вывода активов из эксплуатации и рекультивации, возникает в момент строительства и эксплуатации таких объектов. Предприятия всегда составляют план по исполнению таких обязательств.

Если рассматривать это опять же в нефтегазодобывающей отрасли, расходы, связанные с ликвидацией объектов, которые необходимо будет понести нефтегазовой компании по окончании процесса добычи, обычно составляют существенную сумму. Подобные затраты должны быть соотнесены с доходами, которые компания получает от добычи полезных ископаемых, поэтому во время признания обязательства, в отчетности и на ту же сумму увеличивается балансовая стоимость соответствующего нефтегазового объекта в составе внеоборотных активов. В РСБУ прямой нормы о включении в первоначальную стоимость основных средств расходов на демонтаж, удаление объекта и восстановление природных ресурсов не предусмотрено.

Продолжая сравнение учета основных средств, постепенно можно прийти к важному элементу экологического учета - резерву на природоохранные расходы. Резерв, связанный с ликвидацией активов, приводит к формированию в балансе обязательства и актива в сумме затрат на ликвидацию. Действующие положения бухгалтерского учета имеют схожие с МСФО требования, и резерв необходимо формировать в обеих системах учета. Однако следует сказать, что российские компании склонны начислять более низкий резерв на вывод активов из эксплуатации. Частично на это влияет более высокая ставка дисконтирования, используемая при расчете суммы резерва, которую российские предприятия вынуждены применять. Кроме того, в России экологическое законодательство находится только в стадии разработки, так как процесс экологизации предприятий идет более медленными темпами. В результате экологические затраты значительно ниже, чем у компаний из многих других стран.

Так как природоохранная деятельность нередко сопровождается инновационной деятельностью - проектно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами по созданию природоохранного оборудования, установок, сооружений, предприятий и объектов, прогрессивной экологически безопасной технологии и их патентованием - необходимо рассмотреть различия международных и российских подходов к признанию и оценке созданных на предприятии нематериальных активов.

Согласно МСФО, затраты на научные исследования и разработки не влекут за собой факта признания нематериального актива [2]. Это серьезное отличие от методов РСБУ, не запрещающих отнесения затрат, непосредственно связанных с научными

исследованиями, к долгосрочным активам т.е. включения их впоследствии в стоимость нематериального актива.

Кроме различий в самой методике учета, в российской и международной системе наблюдается принципиальное отличие в отражении экологической деятельности в бухгалтерской отчетности. Различие заключается в целях составления отчетности. Если целевой аудиторией отчетности по международным стандартам являются кредиторы и инвесторы, то отчетность по российским стандартам делается в большей степени для контролирующих фискальных органов для проверки правильности формирования налоговой отчетности. При такой разнице в использовании отчетности, ее пользователях и взглядах на необходимость прочей информации, принципиальные различия в подготовке неизбежны. Одним из таких системных различий и является отражение природоохранной деятельности.

В отчетности МСФО данная деятельность раскрывается шире, чем в российской отчетности. В РСБУ в пояснения финансовой отчетности включаются показатели, в первую очередь касающиеся данных об экологических выплатах, платах за природные ресурсы, хотя законодательство рекомендует при раскрытии дополнительной информации указывать экологические мероприятия и их влиянием на финансовый результат отчетного периода и возможным влиянием на будущие периоды [3]. Подробное раскрытие экологической деятельности в отчетности – это способ повысить инвестиционную привлекательность компании для потенциальных инвесторов и повысить прозрачность информации о деятельности организации, поэтому в международной практике популярно составление интегрированной отчетности.

Интегрированная финансовая отчетность — недавно разработанное введенное в использование на международном рынке понятие. В целом интегрированная отчетность — это отчетность, содержащая ту учетную информацию, которая помогает пользователям составить более полное представление о компании, ее планах на будущее и траектории развития [4]. Кроме информации о финансовом состоянии предприятия интегрированная отчетность предоставляет данные о других важных направлениях деятельности, таких как экологическая деятельность. Однако порядок составления интегрированной отчетности в России пока детально не разработан из-за отсутствия проработанной нормативно-правовой базы, как в области этой отчетности, так и в самом ведении и учете экологической деятельности.

Экологическую отчетность сдают организации природопользователи. Формы этой отчетности ориентированы только на экологические выплаты. Однако такая информация в своем объеме мало полезна пользователям отчетности, данные должны быть более подробными для целей привлечения инвестиций.

Многие экономисты на сегодняшний день говорят о необходимости включать в отчетность предприятий показатель расходов на экологический аудит. Однако показатель расходов на экологический аудит не может охарактеризовать природоохранную деятельность в полном объеме, поэтому возможно включение и других показателей. Например, включение дополнительного пояснения «Затраты на природоохранную деятельность» внутри которой расходы будут отображаться по элементам затрат. Также возможно включение показателя «Средства экологических основных фондов» в пояснение «Наличие и движение основных средств». В свою очередь, включение показателя «Текущие экологические затраты» в отчет о движении денежных средств позволит компании оценить необходимость в финансировании природоохранной деятельности в полной мере.

В заключение анализа различий в учете экологической отчетности, следует сказать, что в данной области различия достаточно существенны.

Однако стоит заметить, что постепенно улучшающееся экологическое законодательство России, в частности за счет приближения его к международным стандартам, подталкивает предприятия экологически воздействующих отраслей, расширять финансирование экологических мероприятий и совершенствовать учет затрат на экологические мероприятия и их отображение в отчетности.

Литература

1. «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф.
2. «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» [Электронный ресурс]: приказ Министерства финансов РФ от 25.11.2011 № 160н (ред. от 02.04.2013) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф.
3. «О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организации» [Электронный ресурс]: письмо Министерства финансов Российской Федерации № ПЗ-7/2011 // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». Версия Проф.
4. Выручаева А.Е. Особенности интегрированной финансовой отчетности // Актуальная бухгалтерия. – 2013. - № 8. / [Электронный ресурс] URL: <http://aktbuh.ru/msfo/uchet-i-otchetnost/> (дата обращения 15.06.15)
5. Петрова Е.Е., Сисина Н.Н. Природоохранная деятельность предприятий: инвестирование, учет и анализ. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. - 44-46 с.

References

1. «O buhgalterskom uchete» [Jelektronnyj resurs]: Federal'nyj zakon ot 06.12.2011 № 402-FZ (red. ot 04.11.2014) // Spravochno-pravovaja sistema «Konsul'tantPljus». Versija Prof.
2. «O vvedenii v dejstvie Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti i Raz#jasnenij Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti na territorii Rossijskoj Federacii» [Jelektronnyj resurs]: prikaz Ministerstva finansov RF ot 25.11.2011 № 160n (red. ot 02.04.2013) // Spravochno-pravovaja sistema «Konsul'tantPljus». Versija Prof.
3. «O buhgalterskom uchete, formirovanii i raskrytii v buhgalterskoj otchetnosti informacii ob jekologicheskoj dejatel'nosti organizacii» [Jelektronnyj resurs]: pis'mo Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii № PZ-7/2011 // Spravochno-pravovaja sistema «Konsul'tantPljus». Versija Prof.
4. Vyruchaeva A.E. Osobennosti integrirovannoj finansovoj otchetnosti / Aktual'naja buhgalterija. – 2013. - № 8. / [Jelektronnyj resurs] URL: <http://aktbuh.ru/msfo/uchet-i-otchetnost/> (data obrashhenija 15.06.15)
5. Petrova E.E., Sisina N.N. Prirodoohrannaja dejatel'nost' predpriatij: investirovanie, uchet i analiz. SPb.: Izd-vo SPbGJeU, 2013. – 44-46 s.

Худякова Е.Г.

Аспирант, ФГБОУ ВПО Башкирский государственный университет

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье обоснована роль человеческого капитала в развитии предприятия, доказана необходимость управления человеческим капиталом в современных условиях хозяйствования. Анализ необходимости формирования и использования человеческого капитала на предприятии позволил определить возможности его использования в целях совершенствования его конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, инновация.

The article substantiates the role of human capital in the enterprise development, the necessity of human capital management in the current economic conditions. The analysis necessary for the formation and use of human capital in the enterprise allowed us to determine the possibility of its use to improve its competitiveness.

Keywords: the company's competitiveness, human capital, intellectual capital, innovation.

Предприятие является главным экономическим субъектом общества. На всех этапах развития экономики оно является основным звеном. Ключевую роль в экономическом развитии страны предприятия занимают за счет того, что решают следующие проблемы: занятость населения, социальные проблемы, недостаточный рост национального дохода, образованность общества и развитие науки. Не зависимо от масштабов и размеров предприятий конкуренция между ними за место в рыночной конъюнктуре делает рынок более совершенным. Конкурентоспособность предприятия определяется как продуктивность использования его ресурсов, она выражается в получении им большей прибыли и достигается за счет снижения издержек на производство продукции (услуг), повышения качества товаров (услуг), расширения ассортимента товаров (услуг). Для этого им необходимо проводить маркетинговые исследования рынка, в целях изучения цен и качества аналогичных товаров (услуг) у предприятий-конкурентов; снижение издержек предприятия; повышение качества товаров и увеличение объемов выпуска, что достигается за счет внедрения новых технологий в производственный процесс, а также рационального использования собственных ресурсов. На сегодняшний день приоритетность в эффективном управлении ресурсами отдается человеческим ресурсам, а не материально-вещественным и финансовым.

Сложность в управлении данными ресурсами состоит в их индивидуальной составляющей и заключается в управлении человеческим капиталом, носителем которого и является человек. Процесс управления человеческим капиталом начинается с поиска и отбора претендента. Умение разглядеть необходимый опыт, талант и знания в кандидате на трудоустройство, как правило, поручается рекрутинговым агентствам или службам управления персоналом предприятия.

Как известно, человеческий капитал неотделим от его носителя, то есть человека, но трудоустроивая его на работу, работодатель приобретает в пользование и его человеческий капитал [2]. Исходя из вышеизложенного, можно было бы сделать вывод, что совокупность человеческого капитала всех категорий работников предприятия и является его совокупным человеческим капиталом. Но данное утверждение не может быть верным, в силу того, что организации и предприятия в своей собственности также обладают продуктами интеллектуальной собственности, приобретенные ими у других юридических и физических лиц, отношения с которыми не закреплены трудовыми договорами. Данные объекты могут быть выражены в форме лицензий, патентов, НИОКР и др.

Взаимосвязанные понятия «человеческий капитал» и «интеллектуальная собственность» являются также составными частями друг друга. Так как человеческий капитал является основой интеллектуального капитала, знания и умения носителя человеческого капитала, то есть человека, являются производными для создания объектов интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, ноу-хау). В свою очередь интеллектуальный капитал не существует без человеческого, так как носителем, производителем и потребителем знаний, опыта и умений является человек [3].

Важную роль в эффективности человеческого капитала занимает его постоянное, целенаправленное формирование и рациональное использование. Формирование человеческого капитала начинается с детства. Обучение и развитие ребенка закладывает в него не только определенные знания, но и расширяет его кругозор, формирует мировоззрение и творчески способности, которые в процессе его взросления необходимо также развивать и поддерживать.

Таким образом, в детском и юношеском возрасте человеческий капитал, как правило, формируется в семье, дошкольных, школьных, средне профессиональных и высших учебных заведениях. От того насколько он будет сформирован зависит и решение работодателя о трудоустройстве. В дальнейшем развитие человеческого капитала все также остается в руках самого человека, но в нем начинает участвовать предприятие. Повышение квалификации, курсы переподготовки и дополнительного обучения, наставничества, поддержание здоровья работника и его мотивация – все это современное предприятие использует в целях увеличения эффективности отдачи от человеческих ресурсов. Но нельзя не отметить, что на сегодняшний день становится все больше предприятий, которые заботятся о формировании человеческого капитала или обеспеченности высококвалифицированным специалистами до момента заключения с ними трудового договора. А именно, заключая договор еще со студентом, предприятие начинает инвестировать средства еще в процессе получения высшего образования, для этого оплачивает его обучение, обеспечивает прохождение производственной практики на своих производственных объектах и участвует в написании его выпускной работы, в которой, как правило, студент ищет способы решения одной из актуальных задач предприятия. После окончания университета еще вчерашний студент становится полноправным работником предприятия. Данный процесс также способствует своевременному восполнению персонала.

Выводы о том, насколько рационально и эффективно работодатель использует имеющийся у него человеческий капитал, можно сделать по динамике оценки человеческого капитала и его влияния на такие финансовые и производственные показатели, как выручка, производительность труда, объем и качество производства продукции (услуг), издержки предприятия и главного показателя для любого предприятия – прибыли.

Развитие человеческого капитал предприятия является также основой формирования его инновационного развития [1]. Создание новшества - продуктов интеллектуального труда - несет за собой необходимость в обеспеченности предприятия творческими высокоразвитыми личностями. Внедрение новшества в производство и получение экономического эффекта нуждается также в высококвалифицированных кадрах, опытных менеджерах. Нуждающееся в таких кадрах предприятие, как правило, высоко оценивает их труд.

Высокая заработная плата, перспективы карьерного роста, осознание непосредственного участия в развитии компании – все это является сильной мотивацией для развития работника не только как личности, но и как профессионала своего дела, ориентирующегося на современные тенденции отрасли и способного увеличить прибыль предприятия.

Таким образом, развивая человеческий капитал своих работников, работодатель развивает будущее своего предприятия. А оценивать его конкурентоспособность на сегодняшний день, невозможно не оценивая его человеческий капитал.

Литература

1. Александров А.А. Роль человеческого капитала в инновационном развитии // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ульяновск: УлГТУ. - 2012. – С. 6-12
2. Владыкина Л.Б. Человеческий капитал как один из основных факторов развития предприятия. [Электронный ресурс] URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_5_11.pdf (дата обращения 01.06.2015).
3. Казакова О.Б., Исхакова Э.И., Кузьминых Н.А. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура // Экономика и управление : науч.-практ. журнал. - 2014. - № 5 (121). - С. 68–72

4. Смоленская С.В. Инвестиции в человеческий капитал: проблемы и перспективы // Влияние инновационных процессов на совершенствование структуры общественного воспроизводства: материалы Всероссийской научно-практической конференции. Ульяновск: УлГТУ. - 2012. – С. 115-120

References

1. Aleksandrov A.A. Rol' chelovecheskogo kapitala v innovacionnom razvitii // Vlijanie innovacionnyh processov na sovershenstvovanie struktury obshhestvennogo vosproizvodstva: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Ul'janovsk: UIGTU. - 2012. – S. 6-12
2. Vladykina L.B. Chelovecheskij kapital kak odin iz osnovnyh faktorov razvitija predpriyatija. [Elektronnyj resurs] URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_5_11.pdf (data obrashhenija 01.06.2015).
3. Kazakova O.B., Ishakova Je.I., Kuz'minyh N.A. Intellektual'nyj kapital: ponjatie, sushhnost', struktura // Jekonomika i upravlenie : nauch.-prakt. zhurnal. - 2014. - № 5 (121). - S. 68–72
4. Smolenskaja S.V. Investicii v chelovecheskij kapital: problemy i perspektivy // Vlijanie innovacionnyh processov na sovershenstvovanie struktury obshhestvennogo vosproizvodstva: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Ul'janovsk: UIGTU. - 2012. – S. 115-120

Чикишев Н.С.¹, Афонин П.Н.²

¹Специалист таможенного дела, ²доктор технических наук,

Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиал ГКОУ ВПО «Российская таможенная академия»

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СПЕЦИФИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НАРУШЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация

В статье рассмотрено – разработка модели анализа рисков нарушения таможенного законодательства в условиях экономического кризиса, обеспечение на этой основе эффективного распределения свободных временных ресурсов, появляющихся в условиях тяжелой экономической ситуации в стране.

Ключевые слова: экономический кризис, IDEF0, ставка таможенной пошлины, уровень риска.

Chikishev N.S.¹, Afonin P.N.²

¹Postgraduate student, ² PhD in Engineering,

St. Petersburg Branch named after Vladimir Bobkov of the Russian Customs Academy

DEVELOPMENT OF THE MODEL of improving the risk management system for the risks of violation of customs legislation in times of economic crisis

Abstract

The article considers development of the model of improving the risk management system for the risks of violation of customs legislation in times of economic crisis, thereby ensuring the efficient allocation of time resources appearing in conditions of difficult economic situation in the country.

Keywords: economic crisis, IDEF0, customs duties, risk level.

Управление рисками – это основной базисный принцип современных методов таможенного контроля. Этот метод позволяет оптимально использовать ресурсы таможенных органов, не уменьшая эффективности таможенного контроля, и освобождает большинство участников внешнеэкономической деятельности от излишнего бюрократического контроля. Процедуры, основанные на управлении рисками, позволяют контролировать, производство таможенного оформления на участках, где существует наибольший риск, позволяя основной массе товаров и физических лиц сравнительно свободно проходить через таможню [1].

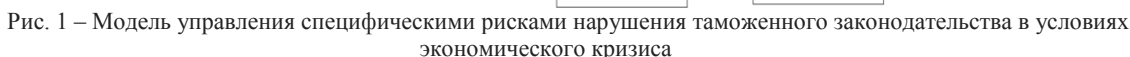
В ходе проводившегося исследования была разработана модель управления специфическими рисками нарушения таможенного законодательства в условиях экономического кризиса, представленная на рис. 1.

Авторская модель наглядно изображает процесс управления специфическими рисками нарушения таможенного законодательства под влиянием таких факторов, как уровень экономического кризиса, изменение структуры товаропотока.

Авторская модель была разработана с использованием методологии функционального моделирования и графической нотации IDEF0, предназначенной для формализации и описания различных процессов.

По центру модели находится функциональный блок. Каждая из четырех сторон функционального блока имеет свое значение (роль), при этом:

- верхняя сторона имеет значение «Управление»;
- левая сторона имеет значение «Вход»;
- правая сторона имеет значение «Выход»;
- нижняя сторона имеет значение «Механизм».



Такое повышение ставок таможенных пошлин на иностранные аналоги вызовет повышения уровня специфических рисков нарушения таможенного законодательства с низкого на высокий. Наглядное изображение данной ситуации можно увидеть на рис. 2.

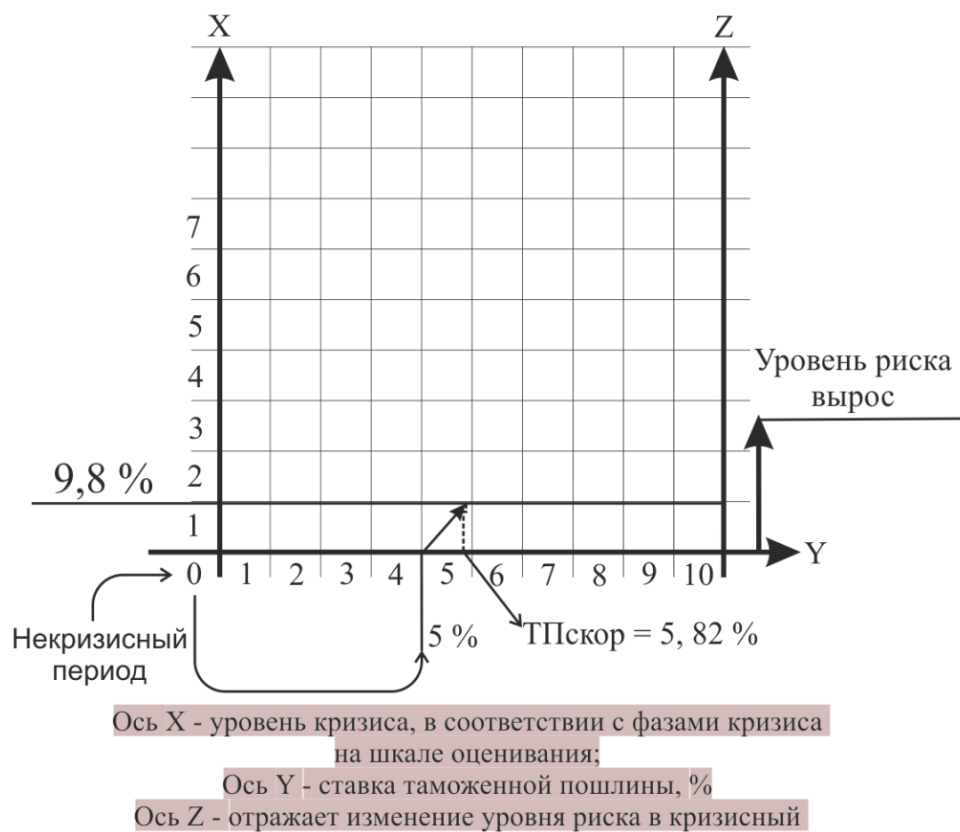


Рис. 2 – Изменения уровня таможенного риска в условиях кризиса

На рис. 2 видно, что в условиях некризисного периода начальная ставка таможенной пошлины была равна 5% (Ось Y), значение интегрированного показателя соответственно было менее 2 и не соответствовало ни одной из фаз кризисного процесса (Ось X), уровень риска оставался стабильным и не изменялся (Ось Z).

Там не менее, при переходе экономической ситуации в стране на стадию экономического кризиса, ставка таможенной пошлины была скорректирована и стала равной 5,82%, и, как показано на рис. 2, параллельно с возникновением кризисного процесса уровень риска начал расти.

Из этого следует вывод о том, что любая кризисная ситуация приводит к изменению уровня таможенных рисков с низкого на высокий. Самое главное – это вовремя оценить уровень кризиса, совершить все необходимые действия по защите внутреннего рынка страны и минимизировать последствия, которые могут появиться.

Для всего этого, в условиях кризиса необходимо осуществлять контроль за наличием на внешнем и внутреннем рынках стране аналогичных товаров:

1. Включить аналогичные иностранные товары в перечень товаров группы риска.
2. Определить товарные позиции, которые могут использоваться как товары группы прикрытия в отношении вышеуказанных аналогичных товаров.
3. Контролировать перемещение товаров группы прикрытия.

В целях проводившегося исследования, предлагается алгоритм распределения свободных ресурсов таможенных органов в условиях кризиса, представленный на рис. 3.

Из представленного алгоритма видно, что для начала, в условиях экономического кризиса необходимо определить товары, которые требуют больших затрат по временным ресурсам с позиции таможенного контроля. Эти данные можно получить по результатам анализа порядка перемещения товаров в предыдущие годы. Так как в условиях экономического кризиса товаропоток уменьшается, то поток товаров, требующих больших затрат, уменьшится, и, следовательно, появятся свободные ресурсы по времени.

Свободные временные ресурсы необходимо использоваться следующим образом:

1. Увеличение плановых показателей эффективности.
2. Повышение эффективности системы управления рисками.
3. Осуществление постконтроля.
4. Более эффективная борьба с коррупцией.
5. Ротация кадров.

Таким образом, такое эффективное распределение свободных ресурсов принесет сильное криминологическое воздействие, в связи с увеличением количества числа возбужденных дел, а также денежный эффект, который будет способствовать реализации задачи пополнения государственного бюджета.

Разработанная методика позволила выяснить, что в условиях экономического кризиса уровень специфических рисков растет. Главное в этом случае осуществить правильное эффективное распределение свободных временных ресурсов, что будет способствовать появлению положительных эффектов.

В результате проведенного эксперимента было доказано, что в условиях экономического кризиса появляются свободные временные ресурсы, которые необходимо использовать по назначению, а именно для повышения показателей эффективности деятельности таможенных органов. Последовательное применение разработанной модели позволило заключить о том, что ее использование на практике будет способствовать эффективному распределению свободных ресурсов, повышению плановых показателей эффективности и более полному выполнению стратегической задачи пополнения государственного бюджета.

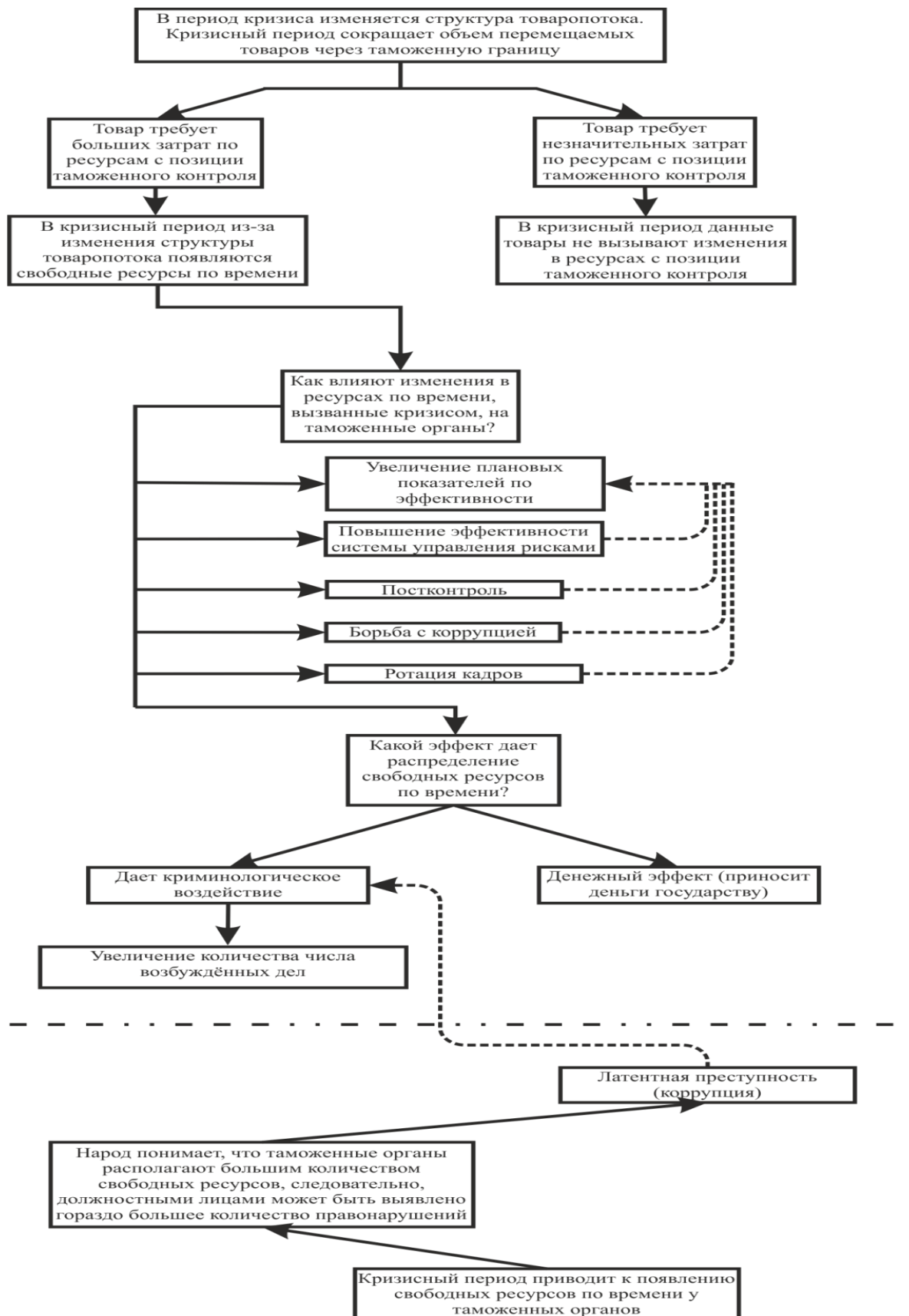


Рис. 3 – Алгоритм распределения свободных временных ресурсов в таможенных органах в условиях экономического кризиса

Литература

1. Kyoto Convention. General Annex, Chapter 6, Guidelines on Customs Controls, 1999 [Электрон. ресурс]: Официальный сайт Всемирной таможенной организации. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.wcoomd.org>.

2. Афонин, П.Н., Афонин, Д.Н. Экономическая безопасность на таможенной границе [Текст] / П.Н.Афонин, Д.Н.Афонин // Таможенные чтения – 2014. Актуальные проблемы теории и практики таможенного дела (к 20-летию Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиала Российской таможенной академии): Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под общ. ред. профессора А.Н.Мячина. СПб.: Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова филиал РТА, 2014. – С. 18-24.

References

1. Kyoto Convention. General Annex, Chapter 6, Guidelines on Customs Controls, 1999 [Elektron. resurs]: Oficial'nyj sajt Vsemirnoj tamozhennoj organizacii. Rezhim dostupa: World Wide Web. URL: <http://www.wcoomd.org>.

2. Afonin, P.N., Afonin, D.N. Jekonomicheskaja bezopasnost' na tamozhennoj granice [Tekst] / P.N.Afonin, D.N.Afonin // Tamozhennye chtenija – 2014. Aktual'nye problemy teorii i praktiki tamozhennogo dela (k 20-letiju Sankt-Peterburgskij imeni V.B.Bobkova filiala Rossijskoj tamozhennoj akademii): Sbornik materialov Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem / Pod obshh. red. professora A.N.Mjachina. SPb.: Sankt-Peterburgskij imeni V.B.Bobkova filial RТА, 2014. – S. 18-24.