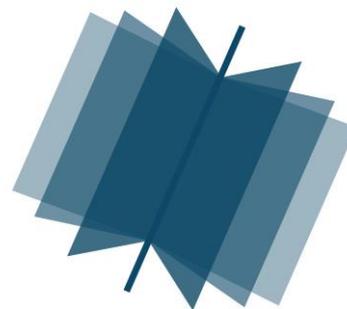


**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЖУРНАЛ**

INTERNATIONAL RESEARCH JOURNAL

**ISSN 2303-9868 PRINT
ISSN 2227-6017 ONLINE**

Екатеринбург
2016



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

**№1 (43) 2016
Часть 1
Январь**

Подписано в печать 25.01.2016.
Тираж 900 экз.
Заказ 26117
Отпечатано с готового оригинал-макета.
Отпечатано в типографии ООО "Компания ПОЛИГРАФИСТ",
623701, г. Березовский, ул. Театральная, дом № 1, оф. 88.

Сборник по результатам XLVI 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 СС поддерживаемый журналом: Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). Журнал входит в международную базу научного цитирования **Agris**.

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

Члены редколлегии:

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

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

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

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

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

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

Биологические науки: Буланый Ю.П. д-р биол. наук, Аникин В.В., д-р биол. наук, проф., Еськов Е.К., д-р биол. наук, проф., Шейджен 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.ист.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: Вазов 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

ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ	6
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ	9
ИЗ ИСТОРИИ РОССИЙСКИХ ЗОЛОТЫХ ДЕНЕГ	11
РЕФОРМИРОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ 18	
ИНТЕГРАЦИЯ КОМПАНИЙ	21
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ	24
РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	26
МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОГО DUE DILIGENCE	28
РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ	37
ПРОБЛЕМЫ И ПРИНЦИПЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКА	42
ПОСЛЕДСТВИЯ ВОЗМОЖНОГО РАСПАДА ЕВРОЗОНЫ ДЛЯ АЗИИ	44
УДАЛЕННАЯ РАБОТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА	45
ПОВЕДЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В СВЯЗИ С ЗАПРЕТОМ НА ЗАЕМНЫЙ ТРУД	47
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ	48
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА.....	50
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СРЕДНЕАЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ И РОССИИ	52
ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ	54
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РЕИНЖИНИРИГА	57
СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ	59
SECURITIZATION OF LOANS AS A TOOL TO ATTRACT “LONG MONEY” IN THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY.....	61
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ИГОРНАЯ ЗОНА «ПРИМОРЬЕ»	64
КЛАССИФИКАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	68
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРОЕКТОВ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА	72
статья изъята: СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ РИСК И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ФИНАНСОВОЙ КАТЕГОРИЕЙ – АУДИТОРСКИЙ РИСК	75
МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	79
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ	81
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ITSM В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОЙ КОМПАНИИ ПАО «МОЭСК» ДЛЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНЦИДЕНТАМИ ЭНЕРГОСЕТИ	86
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	89
ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ (БЛОК ПЕРВЫЙ – ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ).....	92
ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ (БЛОК ВТОРОЙ – ТВОРЧЕСКИЙ)	95
ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ (БЛОК ТРЕТИЙ – РЕАЛИЗАЦИЯ).....	98
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОРНОЛЫЖНОГО СПОРТА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ	100

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО-ЮНОШЕСКОГО БАСКЕТБОЛА В КАМЧАТСКОМ КРАЕ	103
АНАЛИЗ МЕДИЙНОЙ ПРОПАГАНДЫ ОЛИМПЕЙСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	106
ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА РИСКА ПО СПРЭДУ, КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩЕГО В РАМКАХ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА	110
КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ	112
МОДЕЛЬ МОТИВАЦИИ БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБОСНОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	114
ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБМЕНА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ВЕДОМСТВАМИ	116
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	118
ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЕЙ ТНК НА РЫНКЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	119
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ ТНК НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ: ПОЗИТИВНЫЙ ФАКТОР ПРИСУТСТВИЯ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	128
СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ТНК ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	131
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	138
СТРАТЕГИЯ АРХИТЕКТУРНОГО ПОДХОДА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	141
АНАЛИЗ ДИВИДЕНДНОЙ ДОХОДНОСТИ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ	143

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.122

Авакян Б.А.

Министерство экономического развития Российской Федерации, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии, Управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Санкт-Петербургу

ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

Аннотация

В статье обсуждаются - результаты структурных преобразований экономики Республики Армения, сложившаяся структура экономики, состояние конкуренции на рынке товаров. В сложившихся условиях автор считает приоритетным проведение эффективной антимонопольной политики, целью которой должно стать повышение конкурентоспособности армянской экономики.

Ключевые слова: экономика, конкуренция, политика.

Avagyan B.A.

Ministry of economic development of Russian Federation, Federal service of state registration, cadastre and cartography, Department of Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography of St. Petersburg

PROBLEMS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION AND ECONOMIC COMPETITIVENESS OF THE REPUBLIC OF ARMENIA

Abstract

The article discusses results of the structural transformation of the economy of Republic of Armenia, the current structure of the economy, competition in the market of goods. Under these circumstances, the author considers the priority of effective antitrust policy, which should be targeted to improve competitiveness of the Armenian economy.

Keywords: economy, competition, policy.

Экономические процессы, происходящие в Армении за последние четверть века поставили перед страной сверхзадачу – совершенствование структуры экономики.

Наличие конкурентоспособной экономики, основанной на повышении производительности труда и расширении экспортоориентированного сектора, в конечном счете, возможно посредством претворения в жизнь структурной политики, нацеленной на содействие расширению совокупного спроса. В широком смысле слова, структурная политика – это производственно-экономическая, отраслевая, территориальная политика, осуществляемая правительством страны, а также политика, нацеленная на сдвиги в структуре и пропорциях доходов и расходов, потребления и накопления, импорта и экспорта. Политика преобразований структуры экономики осуществляется посредством трансформаций отношений собственности, создания систем рынков факторов производства, применения механизмов, нацеленных на содействие инновациям, нивелирования диспропорций регионального развития и другими методами.

Политика преобразований экономической структуры отличается своими особенностями по всем вышеупомянутым направлениям, как в плане выбора механизмов воздействия, так и инструментария. Осуществлению активной политики в сфере промышленности могут содействовать и ускорить его учет и использование абсолютных, сравнительных и факторных конкурентных преимуществ национальной экономики, тогда как нивелирование региональных диспропорций предполагает **применение административно-экономических методов перераспределения производительных сил с учетом обеспечения непрерывности потока капитала к регионам с низкой привлекательностью.**

Заметим, что преобразования экономической структуры, нацеленные на повышение эффективности производства, оценка которых дана согласно рыночным критериям, могут и не совпадать с критериями эффективности с точки зрения общественных интересов: экономической безопасности, стремления к обеспечению экологически чистой экономики, повышения уровня занятости и обеспечения социальной стабильности.

Переход от существующей структуры экономики, базирующейся на относительно дешевой рабочей силе и низком уровне инвестирования, к усовершенствованной – сложный и многофункциональный процесс, алгоритм которого включает два варианта:

- естественный процесс, когда в условиях минимизации государственного вмешательства постепенно формируется высокоэффективная экономика, удовлетворяющая условиям рыночной модели совершенной конкуренции,
- опережающий процесс, с использованием инструментария активного государственного вмешательства, когда обеспечиваются условия регулируемости и достигаемости сформулированной оптимальной конкурентоспособной структуры.

Безусловно, алгоритм структурных преобразований включает и промежуточные варианты в промежутке вышеуказанных, где естественный инерционный процесс сочетается с мерами активного государственного вмешательства. Очевидно, что для существования рынков необходим хотя бы простейший вариант институтов, по определению Нобелевского лауреата по экономике Дугласа Норта, являющихся «правилами игры в обществе, дополненными механизмом принуждения к его исполнению.» [1]. Зачастую лишь в этом и заключается существенная роль государства в «простых» обществах, а также совокупность *минимальных функций государства* в любом обществе.

Основной аргумент сторонников минимизации роли государства, наряду с предоставлением возможности потребительского выбора, – более высокая эффективность рынка по сравнению с государством.

С развитием общества, когда оно становится больше и многослойнее, кроме регистрации права собственности, осуществления сделок и гарантии безопасности, государство с целью защиты своих граждан очень часто берет на себя и другие обязанности, вмешиваясь в функционирование рынка. Если минимальные функции государства предоставляют рынкам возможность функционирования, то *расширенные функции государства* нацелены на *коррекцию провалов рынка* (например, монополия, отсутствие информации и т.д.). Иначе говоря, когда рынки не в состоянии эффективно распределять товары и услуги, эти функции берет на себя государство.

Изучение международного опыта исследования проблемы позволило выявить тенденции изменения отраслевых структур экономик, а именно: за прошедшее десятилетие уменьшилась доля выпуска в сфере услуг, которая имела тенденцию роста в долгосрочной перспективе, объемы произведенного продукта в Северной Америке и Азии также сократились, за счет других регионов. После паузы 1980-х структурные сдвиги вновь активизировались.

Экономические исследования свидетельствуют, что одна из основных преград на пути ускоренного экономического роста – несовершенная система защиты свободной конкуренции.

За последние годы относительно открытая экономика проявляла тенденцию к замкнутости. И если сокращение доли импорта в ВВП и во внешнеторговом балансе может считаться положительной тенденцией с точки зрения совершенствования структуры платежного баланса, подобное нельзя сказать об экспорте, поскольку основное направление улучшения платежного баланса – увеличение экспорта. Таким образом, за прошедший период в республике наблюдалось сужение или уменьшение возможностей экономики – явление, несомненно, нежелательное: относительное сокращение как доли экспорта, так и импорта в ВВП свидетельствует о «сжатии» экономики РА [2, 3], а это, в свою очередь, привело к ухудшению социальной ситуации в республике, основной формой проявления чего стала угрожающая национальной безопасности страны эмиграция населения, главным образом в поисках работы и повышения уровня жизни.

Наша экономика своеобразно монополизирована, а следовательно, также по этому признаку олигархична. Конечно же, Армения – не единственная страна с подобной экономикой. И самое главное, количество лиц, считающих такое состояние экономики «естественным» и «нормальным», не редет, а пополняется. Ясно, что основным препятствием на пути развития страны в целом и, в частности экономического развития, является монополия. Первое условие естественного процесса развития государства – свобода. Между тем, когда предприниматель одновременно является и законодателем, то государство и его структуры служат предпринимателю/законодателю, а также предпринимателям, работающим в исполнительном органе или органах власти.

Анализ закономерностей и тенденций ценообразования на рынке продовольственных товаров, посредством которых формируется предложение продовольствия как в данной стране, так и на мировом рынке, позволяет сравнить и провести параллели между потребляемым продовольствием и ценами на него в масштабах мировой и национальной экономик. Это особенно важно в странах с переходной экономикой (в том числе и РА), где не задействован весь инструментарий функционирования рыночных механизмов, а наблюдаемые недостатки зачастую пытаются объяснить «отклонениями» и недостатками в мировом хозяйстве, но никоим образом не пробелами в государственном регулировании национальных экономик. Одной из важнейших и незаменимых функций любого государства является обеспечение продовольственной безопасности. Государственные структуры в этом вопросе имеют свои законодательные и функциональные обязанности, их цель – создание удовлетворительных условий и возможностей для обеспечения населения продуктами питания, соответствующими нормам безопасности, но и, что немаловажно, следует обладать определенной покупательной способностью для приобретения необходимого продовольствия.

Заметим, что за последние годы в РА повысился как индекс потребительских цен (ИПЦ), так и индексы продовольственных цен. Показатели свидетельствуют, что рост цен на продовольственные товары происходил соразмерно ИПЦ, однако следует отметить, что все эти процессы отрицательно сказались на покупательной способности потребителей.

Импортируемые товары реализуются на местном рынке по ценам, завышенным в несколько раз, между тем в случае отечественного производства (когда рынок насыщен данным видом товара, а отечественный рынок сыра именно такой) подобного скачкообразного повышения цен не наблюдается.

Таким образом, борьба с повышением цен на какой-либо товар должна быть осуществлена посредством увеличения соответствующих объемов отечественного производства, уменьшения импорта или, даже в случае увеличения импорта, создания для импортеров конкурентной среды и разработки необходимых механизмов. В последнем случае особую важность приобретает регулирующая роль государства.

На сегодняшний день качественные характеристики импортируемых продовольственных товаров вызывают серьезную озабоченность и являются проблемой национальной безопасности, так как из-за низкого качества и неизвестного происхождения продовольствия ставится под угрозу здоровье населения страны. В этом плане особое значение во внешней торговле приобретает процесс регулирования качества импорта в соответствии с требованиями стандартов, нацеленный на обеспечение продовольственной безопасности. Отметим также, что применение единых стандартов и сертификации обязательны для всех стран-членов ЕврАзЭС. Как известно, уже разработаны и утверждены единые правила стандартизации и сертификации для ЕврАзЭС, где закреплены требования для приведения в соответствие национальных стандартов. В этом вопросе особое внимание следует уделить производству и внешней торговле мясopодуктами (особенно в плане импорта сырья), которые при членстве в ЕврАзЭС будут тесно взаимосвязаны, и, по нашему мнению, возникнет необходимость «воспользоваться случаем» и импортировать по возможности высококачественные сырье и продукцию, а в дальнейшем, в процессе переработки, использовать именно качественное сырье, которое гарантирует безопасность питания населения.

Наши исследования свидетельствуют, что рынки продовольственных товаров Армении, имеющих наибольшую долю в структуре потребления населения, монополизированы, поэтому необходимо усилить и задействовать рычаги

государственного регулирования этих рынков. Считается, что основной путь сокращения объемов импорта – развитие отечественного производства, благодаря которому станет возможна замена импорта отечественными товарами.

Другой путь регулирования – усиление защиты экономической конкуренции, а также применение мер и рычагов ее защиты, предусмотренных действующим законодательством. Третий путь – защита внутреннего рынка, которая в условиях действующего закона и других принятых правовых актов должна сыграть большую роль и приобрести особую важность, но, к сожалению, применяется выборочно, несмотря на то, что защита конкуренции имеет широкие возможности и механизмы, которые активно задействованы во многих странах мира.

Политика экономической конкуренции, проводимая на должном уровне, нацелена на решение проблем, угрожающих процессу конкуренции и справедливому распределению средств, независимо от величины компании. Централизация собственности сама по себе не всегда противоречит конкуренции. Претворение политики экономической конкуренции приобретает особую важность в том случае, когда компания, имеющая значительное влияние на рынке (что означает способность установления цен на уровне выше порога себестоимости), осуществляет деятельность, противоречащую условиям свободной конкуренции, что может привести к отрицательным последствиям для потребителей. Политика экономической конкуренции должна учитывать технологические особенности рынка, поскольку в некоторых случаях потребители могут отдать предпочтение концентрированным рынкам с малочисленными компаниями.

Определенная специфика правового поля [4] ограничивает эффективность осуществления функций Государственной комиссии по защите экономической конкуренции (ГКПЗЭК), в частности, в вопросах выявления компаний, занимающих господствующее положение на рынке, определения системы мер наказания, а также экономических слияний и концентраций.

Политика, нацеленная на содействие конкуренции в отраслях экономики, а также обеспечение эффективной конкурентной политики позволяют значительно повысить эффективность экономики. Снятие преград на пути к рынку, а также в вопросе конкуренции, – вот задачи, которые должны стать основой государственной политики. Наряду с мероприятиями, нацеленными на либерализацию правового поля, регулирующего деятельность товарных рынков, необходимо совершенствовать антимонопольную политику и расширить рамки государственного содействия.

В частности, следует принять ряд подзаконных актов, нацеленных на регулирование следующих вопросов:

- регулирование деятельности экономических групп, оценка непосредственного и косвенного контроля, осуществляемого совладельцами собственности, и конкретизация понятия «хозяйствующий субъект»,
- определение идеи экономической независимости, означающей что хозяйствующий субъект вправе самостоятельно осуществлять конкурентную стратегию при невмешательстве и отсутствии влияния другого хозяйствующего субъекта,
- идея контроля. Из определения группы лиц, данного в Законе РА «О защите экономической конкуренции», непосредственно не следует, что подобная группа определяется на основе идеи осуществления контроля,
- исходя из Закона РА «О защите экономической конкуренции» для определения понятия «хозяйствующий субъект» ГКПЗЭК должна иметь доступ к информации о владельцах исследуемых ею компаний. С этой целью необходимо обеспечить обмен информацией с государственным регистром, кредитным регистром и Центральным депозитарием. Целесообразно подписать меморандум о взаимопонимании, где будут определены процедуры, регулирующие процесс использования информации, которой располагают партнерские структуры,
- в целях совершенствования контроля над слияниями необходимо упростить процедуры уведомления о слиянии и пересмотреть существующие критерии уведомления,
- нынешняя система штрафов и взысканий, а также следственных полномочий ГКПЗЭК чрезвычайно ограничена и не позволяет предотвратить антиконкурентную деятельность.

Литература

1. Econline [Электронный ресурс] URL: <http://goo.gl/zeQ54Z> (дата обращения 12.12.2015).
2. Маркосян А., Саргсян Г., Авакян Б. Особенности проявления сравнительных преимуществ во внешней торговле стран Южного Кавказа (на армянском языке). Ежегодник экономического факультета Ереванского государственного университета. Ер.: изд.-во ЕрГУ, 2013. с.284-295.
3. Маркосян А., Овасяпян А., Авакян Б. Пути улучшения экспорта стран Южного Кавказа (на армянском языке). Ежегодник экономического факультета Ереванского государственного университета. Ер.: изд.-во ЕрГУ, 2013. с.296-312.
4. Закон РА «О защите экономической конкуренции» (на армянском языке) [Электронный ресурс] URL:www.arlis.am.

References

1. Econline [Jelektronnyj resurs] URL: <http://goo.gl/zeQ54Z> (data obrashhenija 12.12.2015).
2. Markosjan A., Sargsjan G., Avakjan B. Osobennosti projavlenija sravnitel'nyh preimushhestv vo vneshnej torgovle stran Juzhnogo Kavkaza (na armjanskom jazyke). Ezhegodnik jekonomicheskogo fakul'teta Erevanskogo gosudarstvennogo universiteta. Er.: izd.-vo ErGU, 2013. s.284-295.
3. Markosjan A., Ovasjapjan A., Avakjan B. Puti uluchshenija jeksporta stran Juzhnogo Kavkaza (na armjanskom jazyke). Ezhegodnik jekonomicheskogo fakul'teta Erevanskogo gosudarstvennogo universiteta. Er.: izd.-vo ErGU, 2013. s.296-312.
4. Zakon RA «O zashhite jekonomicheskoj konkurencii» (na armjanskom jazyke) [Jelektronnyj resurs] URL:www.arlis.am.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.020

Ахметова А.К.

Докторант, Алматы Менеджмент Университет

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Тезисы, рассмотренные в статье, касаются исследования становления феномена организационной культуры как инструмента и ресурса управления и осознания ее значение в жизнедеятельности организации.

Ключевые слова: организационная культура, система управления, инструмент управления, развитие организации.

Akhmetova A.K.

Doctoral student, Almaty Management University

POSITIONING OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE MANAGEMENT

Abstract

Theses discussed in the article touch on the study of the phenomenon of formation of organizational culture as a tool and resource management and awareness of its importance in the life of the organization.

Keywords: organizational culture, management system, management tool, development organization.

Феномен организационной культуры стал объектом исследования относительно недавно: в 1970-1980-х годах менеджеры, консультанты по управлению, ученые подошли к переосмыслению прежних концепций менеджмента как не учитывающих многие культурные аспекты. Однако, организационная культура не возникла в этот период времени, она существовала столько же, сколько существовали организации, просто исследователи пришли к необходимости придания ей научной формы.

Позиционирование организационной культуры в системе управления состоялось после признание феномена организационной культуры как «бизнес явления» в начале 80-х прошлого века, и было вызвано публикацией четырех книг, в которых указывалось на организационную культуру как на ключ к организационной эффективности: Оучи (1981), Паскаля и Атоса (1982), Дила и Кеннеди (1982), Питерса и Уотермена (1982).

Первые две книги свидетельствовали о той роли, которую японская организационная культура играла в успехах японских компаний. Сам термин «организационная культура» вошел в научную литературу США после статьи А. Петтигрю (1979) в *Administrative Science Quarterly* [1].

Первой основательной теоретической работой считается книга «Организационная культура и лидерство» Э.Шейна (1985) [2]. Кроме экономических причин, вызванных «японским чудом», разработке концепции организационной культуры западными исследователями способствовали так называемые кросс культурные причины, связанные с ростом числа транснациональных корпораций и возникновением проблем, связанных с управлением географически удаленными подразделениями; кроме того, успехами наук о человеке было привлечено внимание к нерациональным чертам поведения индивида в организации, почти не подвергавшегося воздействию традиционных управленческих методов, переставших себя оправдывать, и требовавшего нового осмысления. Интерес к феномену организационной культуры формировался по мере развития управленческого отношения к будущему: от оперативного менеджмента к стратегическому.

Итак, основополагающим достижением стратегического менеджмента является упор на необходимости постоянных изменений внутри организации на пути движения к желаемому будущему, когда способность к своевременным и успешным нововведениям становится важнейшим условием выживания организации в долгосрочной перспективе. Эта способность предопределяется сложившейся организационной культурой, ее отношением к направлениям, темпам, путям осуществления изменений. В силу чего организационная культура в настоящее время рассматривается как новый ресурс управления.

Отношение к организационной культуре как к активизированному ресурсу превращает ее в управленческий инструмент. Как указывает Н.В. Левкин, понятие «ресурс» предполагает, что организационная культура предстает как источник энергии для протекания различных организационных процессов, а понятие «управленческий инструмент» значит, что организационная культура является не только источником энергии для организационных процессов, но и силой, целенаправленное применение которой позволяет оказывать влияние, как на ход этих процессов, так и их направленность [3].

Когда фактор культуры сознательно применяется руководством организации для достижения определенных целей, организационная культура становится управленческим инструментом. Позитивная роль организационной культуры в развитии организации проявляется тогда, когда руководители организации осознают ее значение в жизнедеятельности организации и имеют соответствующие знания в области культуры. Однако, организационная культура может влиять на деятельность организации двояко: как положительно, так и отрицательно. Одним из отрицательных проявлений фактора культуры является оппортунистическое поведение.

Наиболее распространенными формами внутрифирменного (эндогенного) оппортунизма являются отлынивание, небрежность и использование служебного положения [4]. Е.В. Попов и В.Л. Симонова проводят следующие данные, демонстрирующие значимость проблемы оппортунистического поведения: по оценкам менеджеров, отлынивание приводит к снижению результативности деятельности работника в среднем на 27%, небрежность приводит к росту затрат в среднем на 25 %, использование служебного положения приводит к росту затрат в среднем на 14 %; - по оценкам самих работников, отлынивание приводит к снижению результативности деятельности в среднем на 34 %, небрежность приводит к росту затрат в среднем на 27,5%, использование служебного положения приводит к росту затрат в среднем на 18 % [4].

Как пишет Н.В. Левкин, отрицательным проявлением фактора культуры являются также несчастные случаи. Причины травматизма и гибели людей на производстве различны. Проведенное им обследование показало, что в большинстве случаев (70-90 % от общего объема) они связаны именно с нарушением или отсутствием культурных факторов. Примерно четверть случаев гибели людей на отечественных предприятиях связана с их низкой бытовой культурой, треть случаев возникает из-за низкой культурой производства и столько же по причине низкой культуры управления [3]

Тем не менее, к организационной культуре обращаются как к управленческому инструменту. Р. Килман указал на факты, демонстрирующие, что если культурой не управляют, то организации напрасно тратят время и деньги, сохраняя устаревшие основные предположения о своем деловом окружении. С. Роббинс перенес акцент с вопроса о том, можно ли управлять культурой на вопрос об условиях, при которых ею можно управлять, по его мнению, если допустить, что менеджеры не могут провести организацию через спланированные изменения культуры, то следует признать, что сам предмет (культура) имеет ограниченное практическое применение и представляет в основном академический интерес [4].

Мы рассматриваем организационную культуру как управленческий инструмент и придерживаемся реалистического направления культурных изменений: признавая сложность проведения культурных изменений, считаем возможным управление организационной культурой, воздействуя на факторы, влияющие на формирование и развитие организационной культуры.

Для многих исследователей изменение организационной культуры, развитие организационной культуры, управление организационной культурой во многом идентичны. Например, А.Н. Асаул, М.П. Ерофеев считают, что управление является сознательным и намеренным совершением какого-либо действия, включающего усиление или ослабление культуры, адаптацию людей в культуре, развитие культуры, поддержание или изменение организационной культуры управления. Попытка развести эти понятия была сделана Н.В. Левкиным, который предложил определение «развитие организационной культуры», представляющее собой необратимое, направленное, закономерное изменение организационной культуры [3].

Управление организационной культурой строится на прагматическом (или рационально-прагматическом) направлении в исследовании организационной культуры, возникшем из запросов реально действующих управленцев, согласно которому культура интерпретируется как атрибут организации (организации обладают культурами) и рассматривается в качестве инструмента повышения эффективности деятельности организации и проводника организационных изменений. Вместе с тем, наряду с прагматическим подходом к изучению организационной культуры наличествуют и многие иные, что является одной из методологических сложностей при изучении организационной культуры. Многообразие подходов к исследованию организационной культуры как социально-экономического явления актуализирует потребность разобраться в их сущности и установить взаимосвязи.

Литература

1. Koufteros, Xenophon A. An empirical assessment of a nomological network of organizational design constructs: From culture to structure to pull production to performance/ Xenophon A. Koufteros, Abraham Y. Nahm, T.C. Edwin Cheng, Kee-hung Lai// Int. J. Production Economics. - 2007. - № 106. - P.468-92.
2. Липатов, С. А. Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики / С. А. Липатов // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. - 1997. -№ 4. - С. 55-65.
3. Левкин, Н. В. Развитие организационной культуры предпринимательских структур в условиях трансформации рыночной модели хозяйства : автореф.дис. ...докт. экон. наук : 08.00.05 / Левкин Николай Владимирович. - Санкт-Петербург, 2009. - 42 с.
4. Попов, Е. В. Сущность эндогенного оппортунизма / Е. В. Попов, В. Л. Симонова // Вестник УГТУ-УПИ. - 2004. - № 10. - С. 5-12.

References

1. Koufteros, Xenophon A. An empirical assessment of a nomological network of organizational design constructs: From culture to structure to pull production to performance/ Xenophon A. Koufteros, Abraham Y. Nahm, T.C. Edwin Cheng, Kee-hung Lai// Int. J. Production Economics. - 2007. - № 106. - P.468-92.
2. Lipatov, S. A. Organizacionnaja kultura: konceptual'nye modeli i metody diagnostiki / S. A. Lipatov // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 14. Psihologija. - 1997. -№ 4. - S. 55-65.
3. Levkin, N. V. Razvitie organizacionnoj kultury predprinimatel'skih struktur v uslovijah transformacii rynochnoj modeli hozjajstva : avtoref.dis. ...dokt. jekon. nauk : 08.00.05 / Levkin Nikolaj Vladimirovich. - Sankt-Peterburg, 2009. - 42 s.
4. Popov, E. V. Sushhnost' jendogenogo opporturnizma / E. V. Popov, V. L. Simonova // Vestnik UGTU-UPI. - 2004. - № 10. - S. 5-12.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.076

Белоусов В.Д.¹, Бiryukov В.А.², Каширин В.В.³¹Кандидат экономических наук, доцент Самарского технологического университета²кандидат экономических наук, доцент Московского государственного университета³доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета

ИЗ ИСТОРИИ РОССИЙСКИХ ЗОЛОТЫХ ДЕНЕГ

*Аннотация**Прослеживается становление золотого стандарта в России до первой мировой войны и перипетии денежного обращения в России в 20 и начале 21 века.***Ключевые слова:** золото, серебро, денежное обращение, золотой стандарт, модификации золотого стандарта, устойчивость денежного обращения.Belousov V.D.¹, Buryukov V.A.², Kashirin V.V.³¹PhD in Economics, Samara Technological University, ²PhD in Economics, Moscow State University³PhD in Economics, Moscow State University

FROM THE HISTORY OF RUSSIAN GOLD MONEY

*Abstract**It is proceeded gold standard formation in Russian Empire before WWI and Russia currency circulation ups & downs during XX-beginning of XXI century.***Keywords:** gold, silver, currency circulation, gold standard, gold standard models, sustainability of currency circulation.

До денежной реформы Петра I (1698-1718) массовой чеканки русских золотых монет не было. Были лишь отдельные эпизоды. Например, на рубеже 10-11 вв. в Киеве при Владимире Святославиче (979 - 1015) чеканили некоторое время златники, такого же веса, как византийские солиды (4,26 г). От эпохи Ивана III остались «угорский золотой» (3,4 г) и «корабельник» (около 7 г) - всего по одному экземпляру. Это памятные знаки, что-то вроде визитных карточек при поездках за границу. В 16 и 17 вв. чеканились разного рода и веса «золотые», так их тогда называли. Но это были не деньги, а монетовидные наградные знаки. Они не предназначались для денежного обращения. Эти вопросы были в своё время исследованы И.Г. Спасским, М.П. Сотниковой, А.С. Мельниковой и другими историками-нумизматами [1, с. 18, 46-47, 64-65].

Лишь при Петре I в 1701 г. были введены в денежное обращение червонные золотые или червонцы. Они чеканились без обозначения номинала. "Червонный" в славянских языках означал красный. Монеты были красноватого цвета, потому что в сплав для большей твёрдости добавляли немного меди. По пробе и весу червонец повторял высокопробный европейский дукат (около 3,5 г), известный в Русском государстве с XV в. Дукаты не допускались в обращение, а использовались как сырьё для изготовления упоминавшихся монетовидных наградных знаков и других золотых изделий. Отсутствие номинала на русском червонце объясняется тем, что на дукате его не было, и цена золота не была постоянной. Червонцы чеканились одинарные (3,47 г) и двойные (6,94 г). Двойные чеканились теми же штемпелями, что и одинарные.

В 1701 г. из двух с лишним пудов покупного высокопробного китайского золотого песка было сделано 9735 червонцев; каждая монета обошлась казне в 1 руб. 14 коп. В 1704 г. было начеканено 8675 червонцев; каждая монета обошлась в 1 руб. 30 коп. Первоначально червонцы отпускались с денежного двора по 1 руб. 20 коп., в 1713 - 1716 гг. по 2 руб., в 1729 г. по 2 руб. 20 коп. Точных данных о количестве выпущенных червонцев в петровскую эпоху нет. По мнению А.И. Юхта, было начеканено несколько десятков тысяч одинарных и двойных червонцев [2, с. 25].

Таблица 1 – Золотая монета 1701-1911 гг. [см. подробнее: 3, с. 18-28, 415-416]

Номинал	Время чеканки	Проба сплава		Масса в граммах
		В золотниковом выражении	В современном выражении	
20 рублей	1755 г.	88	916	33,14
15 рублей	1897 г.	86 2/5	900	12,90
10 рублей	1755-1763 гг.	88	916	16,57
	1764-1796 гг.	88	916	13,09
	1802-1805 гг.	94 2/3	986	12,17
	1886-1897 гг.	86 2/5	900	12,9
	1896-1911 гг.	86 2/5	900	8,6
7,5 рублей	1897 г.	86 2/5	900	6,45
5 рублей	1755-1763 гг.	88	916	8,23
	1764-1796 гг.	88	916	6,54
	1798-1805 гг.	94 2/3	986	6,08
	1817-1885 гг.	88	916	6,54
	1886-1896 гг.	86 2/5	900	6,45
	1897-1911 гг.	86 2/5	900	4,30

Окончание табл. 1 – Золотая монета 1701-1911 гг. [см. подробнее: 3, с. 18-28, 415-416]

Двойной червонец	1701-1702 гг.	93	968	6,94
	1714 г.	94 1/10	980	6,94
	1749-1751 гг.	94 2/3	986	6,94
Червонец	1701-1711 гг.	93	968	3,47
	1712-1716 гг.	94 1/10	980	3,47
	1729-1748 гг.	93	968	3,47
	1749-1753 гг.	94 2/3	986	3,47
	1757-1796 гг.	94	979	3,47
	1796-1797 гг.	94 2/3	986	3,49
3 рубля	1869-1885 гг.	88	916	3,93
2 рубля	1718-1728 гг.	75	781	4,10

В 1718-1728 гг. пробу существенно уменьшили и стали чеканить золотые двухрублёвики 75-й пробы. За 1718-1724 гг. было начеканено 316846 золотых двухрублевиков на 633 962 руб. После смерти Петра I в 1725 - 1729 гг. продолжали чеканить золотые двухрублевники. За 5 лет было сделано 69 531 золотых монет на 139 062 руб. За 1720 - 1731 гг. было куплено золота 28 пудов 5 фунтов 34 золотника на 223 715 руб.; по цене 2 руб. 45 коп. за золотник, или 227 руб. 85 коп. за фунт. Эту цену купцы-подрядчики считали низкой и просили прибавить 15 коп. на золотник. Казна не соглашалась, так как в этом случае сокращалась и без того небольшая прибыль от передела золота (14 руб. 80 коп. от лигатурного фунта золота 75-й пробы).

В 1729 г. вместо низкопробных двухрублевиков, не участвовавших во внешнеторговых сделках, решили вновь чеканить высокопробные червонцы. Осенью этого года Коллегии иностранных дел понадобилось 17 тыс. червонцев. Требовалось 3 пуда 25 фунтов чистого золота, было же его 2 фунта 62 золотника. Тогда Монетная контора предложила пустить в передел 15773 золотых двухрублевиков, что и было сделано [2, с. 26-28, 63]. Чтобы прибыль от чеканки не сократилась очень резко, казна повысила цену червонцев до 2 руб. 30 коп.

Всё это свидетельствует о том, что золотых монет при Петре I и позже чеканили мало, потому что постоянно ощущался острый дефицит золота. Собственная добыча золота была ничтожна. Из-за границы оно поступало в недостаточных для массовой чеканки количествах. Одной из причин этого были низкие цены на золото в России по отношению к серебру. В Европе золото было в 14-15 раз дороже серебра, а в России - в 13 раз. Цена на золото в это время была 245 коп., а на серебро - 18 коп. за золотник. Вывоз золота за границу был запрещён, но иностранцы тайно вывозили его из России.

Источники получения золота были такими: 1) пошлинные и прочие сборы; 2) покупное; 3) "доимочное" золото, то есть взысканное с должников.

За 1719 - 1726 гг. поступило 130993 иностранных дуката, из них было получено 27 пудов 30 фунтов золота; кроме того, весового золота 21,5 пуда, всего на 408497 руб. Пошлинные и другие сборы давали 60,7 %, покупка -28,8 % золота [2, с. 27-28, 63].

Таким образом, золотые монеты в эпоху Петра I и после его смерти стали, как тогда говорили, "ходячими монетами", но их было мало. Монетами массового денежного обращения были серебряные и медные монеты самых разных номиналов, введённые в обращение в годы многоэтапной денежной реформы 1698-1718 гг.

Из таблицы 1 видно, что наряду с высокопробными червонцами без обозначения номинала долго чеканились 10- и 5-рублевые золотые монеты, проба которых была несколько ниже. Их называли в 18 и 19 вв. империялами и полуимпериялами. Понятие "империял" появилось в связи с выпуском в 1755 г. при Елизавете I 10- и 5-рублевых монет с надписью "Имперская золотая монета". Вплоть до денежной реформы С.Ю. Витте в 1895-1897 гг. название "империял" сохранялось за 10-рублевой золотой монетой.

В.В. Уздеников приводит интересную статистику динамики лигатурной массы золотого рубля и массы чистого золота за 1718 - 1911 гг.

Таблица 2 – Лигатурная масса и масса чистого золота в рубле 1718-1911 гг. [4, с. 411]

Время	Лигатурная масса, в граммах	Масса чистого золота, в граммах
1718- 1754 гг.	2,05	1,6
1755 -1768 гг.	1,66	1,52
1764 -1797 гг.	1,31	1,20
1798 -1816 гг.	1,22	1,20
1817- 1825 гг.	1,31	1,20
1886 -1896 гг.	1,29	1,16
1897-1911 гг.	0,86	0,77

При Екатерине II с 1769 г. появились бумажные ассигнации, которые разменивались на медные монеты. Министр финансов Е.Ф. Канкрин ввёл при Николае I в 1839-1843 гг. серебряный монометаллизм. Государственные кредитные билеты стали разменивать на серебро рубль за рубль. Однако Крымская война в 1853-1856 гг. подорвала эту денежную систему, размен был приостановлен, в России надолго утвердилось бумажно-денежное обращение неразменных кредитных билетов.

В XIX в. многие страны стали переходить к системе золотого монометаллизма. Он был основан на официальном признании и использовании золота в качестве всеобщего мерил ценностей. Предполагалась свободная чеканка золотых монет для любого владельца, их реальная циркуляция во внутреннем денежном обращении, неограниченный размен денежных заменителей, в том числе бумажных денег – на металл по твердым паритетах; беспрепятственный вывоз золота за границу и ввоз его в страну.

Великобритания законодательно оформила золотой стандарт в 1816 г. Большинство других европейских стран – Германия, Франция, Бельгия, Италия, Голландия, Швейцария, Греция, скандинавские государства, США – перестроили свои денежные системы на золотую основу в 70-х гг. 19 в., Япония – в 1897 г. [5, с. 5 - 6].

В этих условиях российское правительство приходит к выводу, что денежная система страны тоже должна быть основана на золоте, что это поможет решить финансовые и экономические проблемы. С начала 80-х гг. XIX в. ставится задача форсированного увеличения золотого запаса.

Министры финансов Н.Х. Бунге (1881-1886) и И.А. Вышнеградский (1887-1892) много сделали на подготовительной стадии. Финансовая политика Н.Х. Бунге позволила накопить золота и золотых монет на 125 млн руб. И.А. Вышнеградский продолжил эту политику. К 1890 г. золотой запас России достиг 372 млн руб. и продолжал увеличиваться. Главные источники: 1) торговля на мировом рынке зерном по принципу: «Сами не будем есть, но будем вывозить»; 2) увеличение налогового обложения; 3) рост акцизов на сахар, табак, водку, спички, керосин, таможенные пошлины; 4) ограничение импорта. Кроме того, использовались внешние займы на огромные суммы. Только в 1889-1891 гг. министр финансов заключил пять металлических займов на общую сумму 425 млн. золотых рублей. Из-за высоких процентов долги России быстро возрастали. За 1887-1892 гг. внутренний и внешний долги выросли с 6,5 до 7,5 млрд руб. [6, с. 176 - 177].

Золота было накоплено достаточно. С.М. Борисов приводит такие цифры: «За двадцать предреформенных лет (1877-1896) золотой запас, числившийся на балансе Государственного банка России, увеличился на 700 с лишним тонн, со 144 до 848 тонн, то есть почти в шесть раз» [7, с. 17].

Основные источники пополнения золотого запаса в дополнение к сказанному ранее – добыча золота (около 42 т в год); активный торговый баланс в 1882-1897 гг. (активное среднегодовое сальдо составляло 2635 млн руб.); принуждение оплачивать золотом таможенные пошлины; постоянные заимствования за рубежом (1,2 млрд руб. за 1881-1897 гг.). О них подробно пишет В.И. Таранков [8, с. 87- 95].

Подготовке введения золотого стандарта в России помогло то обстоятельство, что госбюджет России был бездефицитным с 1887 по 1894 г. Доходы превышали расходы суммарно на 575 млн руб. Это был дополнительный источник для скупки золота. Исключением был 1891 г., кризисный и голодный.

Сложность введения золотого стандарта, по словам З.С. Каценеленбаума, состояла в следующем: «В 50-х годах, когда кредитный билет оторвался от металла и стал вести самостоятельное существование бумажно-денежного знака, металлом, от которого он оторвался, было серебро, а в 80-х и 90-х годах, когда выяснилась необходимость снова связать этот оторвавшийся билет с металлом, в качестве последнего выступило золото... Предстояло перейти к разменному золотому рублю через неразменный кредитный билет» [9, с. 297]. Ситуация была непростая, прямо-таки головоломка. Необходимо было на подготовительной стадии стабилизировать курс бумажно-кредитного рубля по отношению к западным золотым валютам. Дело в том, что кредитные билеты еще до реформы свободно разменивались (продавались и покупались) дома и за границей на иностранную валюту по сильно колеблющимся курсам. Переход же на золотую валюту по фиксированному курсу предполагал стабилизацию обменных курсов. Эта задача была решена с помощью массивных «интервенций» на главных международных валютных рынках. Покупки и продажи Госбанком золота и инвалюты в обмен на рубли, борьба с валютной спекуляцией и другие мероприятия привели к стабилизации. За 1896 г. разница между высшим и низшим курсами в процентах составила: к фунту стерлингов – 1,16; к франку – 1,15; к германской марке – 0,93. Это означало стабилизацию, так как в 1890 г. колебания составляли 19-20% [7, с. 18].

Стоит отметить и тот факт, что до реформы широкие слои населения России к золоту при купле-продаже товаров почти не прибегали. Золото хранилось в «кубышках» у богатых людей. Нужен был период привыкания к золотым деньгам как основным.

С.Ю. Витте дал свои предложения по реформе императору 4 февраля 1895 г. Они были одобрены. Решающим шагом к золотому стандарту стал указ, одобренный Государственным советом и подписанный Николаем II 8 мая 1895 г. Этот документ узаконил золотое исчисление и использование золота при заключении сделок: «Всекие дозволенные законом письменные сделки могут быть заключаемы на российскую золотую монету... По таким сделкам уплата производится либо золотою монетою, в определенной сделкою сумме, либо государственными кредитными билетами по курсу на золото в день действительного платежа [10, с. 102 – 103].

В августе 1896 г. была объявлена стоимость золотой монеты в кредитных рублях. Был установлен паритет между бумажными денежными знаками и золотыми монетами не из их нарицательной стоимости, а в соответствии с реальным курсом: кредитный рубль = 66 2/3 копейки золотом. Этим была установлена основа новой валютной системы.

Этот вопрос обсуждался 2 февраля 1897 г. в финансовом комитете под председательством самого царя. Был подписан указ «О чеканке и выпуске в обращение золотых монет». Речь в нём шла о выпуске в обращение золотой империльной монеты в 15 руб. и полуимперильной в 7,5 руб.

За майским указом 1895 г. последовали конкретные меры по внедрению золотых монет в обращение, в сферу заключения сделок. Что это за меры? Организация продажи золотых монет через учреждения Госбанка; разрешение

принимать золотые монеты для открытия текущих процентных счетов, уплаты казенных акцизов, для прочих платежей через кассы правительственных учреждений и частных железных дорог. Принимались и другие меры, например выпуск специальных золотых сертификатов (так называемых депозитных металлических квитанций). Они выдавались в обмен на золото и золотые иностранные валюты и использовались для платежей наравне с золотой монетой. Кроме того, стали использовать золотые монеты для выдачи банковских ссуд и выплаты зарплаты служащим государственных и банковских учреждений. Курс был определен вначале близким к биржевому 1894 -1895 гг. – 14 руб. 80 коп. за 10-рублёвую монету (империал, 11,5135 г. чистого золота), соответственно 7 руб. 40 коп. за 5-рублевую монету (полуимпериал). Однако вскоре для удобства курс округлили: полтора кредитных рубля за один рубль номинала золотой монеты.

Старых монет, чеканившихся до 1894 г. включительно, на тот период было довольно много. Об объемах чеканки империалов и полуимпериалов можно судить по следующим цифрам. За 1817-1885 гг. было выпущено 5-рублевых полуимпериалов (6 г чистого золота) 199,418 млн шт. – это 1 196, 68 т чистого золота. За 1886-1894 гг. было выпущено более легких 5-рублевых полуимпериалов (5,81 г чистого золота) 20,534 млн шт. – это 119,3 т чистого золота. За 1886-1894 гг. было выпущено 10-рублевых империалов (11,61 г чистого золота) 13, 944 млн шт. – это 161,94 т чистого золота [11, с. 63]. Так что золото у людей побогаче было и его потихоньку стали пускать в оборот.

Предполагалось, что поскольку стоимость золотого империала, на котором вычеканено «10 руб.», объявлялась равной 15 руб., постольку цены увеличатся как минимум на 1/3. Однако этого не произошло: товарные цены не отреагировали. Этот парадокс российского рынка тех лет объяснил М.И. Туган-Барановский (1865-1919). «Цены в кредитных рублях, – писал он, – совершенно не изменились, русская экономическая жизнь совсем не реагировала на указ. Объяснялось это тем, что цены на нашем внутреннем рынке выражались не в золотых, а в бумажных рублях [Цит. по: 12, с. 114].

В августе 1897 г. были установлены нормы золотого обеспечения эмиссии кредитных билетов: выпуск банкнот в обращение на 600 млн руб. должен был обеспечиваться золотым запасом на 300 млн руб., т.е. на 50%, а превышение этого лимита – рубль за рубль, т.е. стопроцентное обеспечение (1 империал = 15 кредитным рублям).

Новые золотые монеты с номиналом в 10 и 5 руб. начиная с 1898 г. быстро вошли в обращение, банкноты без препятствий разменивались. Доля золотых монет в обращении доходила в 1903 г. до 52 % общего объема внутреннего денежного обращения страны. Этому способствовал постоянно пополняемый золотой запас. Так, если на конец 1895 г. он оценивался в 964 млн руб., то на конец 1913 г. – 2189 млн руб., а в тоннах соответственно 746 и 1695 т. В 1913 г. золотое обращение на 95 % состояло из новых монет достоинством 5 и 10 руб., начатых чеканкой в ноябре 1897 г. и декабре 1898 г. соответственно. Чеканка монет номиналом в 15 руб. и 7 руб. 50 коп. с 1899 г. прекратилась, и они быстро ушли из обращения.

Объемы выпусков новых золотых монет были довольно внушительными. По данным А.В. Юрова и В.М. Герасимова, 5-рублевых золотых монет за 1897-1911 гг. было выпущено 99,385 млн шт., что составило 384,74 т чистого золота. 10-рублевых золотых монет за 1898-1911 гг. было выпущено 42,259 млн шт., что составило 327,18 т чистого золота. В 5-рублевой монете содержалось 3,87 г чистого золота. В 10-рублевой монете содержалось 7,74 г чистого золота [11, с. 63].

В указе от 29 августа 1897 г. был изменен порядок эмиссии кредитных билетов – монопольное право эмиссии возлагалось на Госбанк. Тем самым Госбанку впервые предоставлялась полная независимость в регулировании денежной массы, ставился заслон Минфину для покрытия государственного долга за счет бюджетной эмиссии, т.е. печатания бумажных денег. Выпуск кредитных билетов был поставлен в жесткую зависимость от наличия золотого запаса.

14 ноября 1897 г. вышел ещё один указ, на основании которого утверждались надписи на кредитных билетах: «Государственный банк разменивает кредитные билеты на золотую монету без ограничения суммы (1 рубль = 1/15 империала, содержит 17,424 долей чистого золота)»; «Государственные кредитные билеты имеют хождение на всей империи наравне с золотой монетой». Были и другие надписи. Достоинство кредитных билетов устанавливалось в 1, 3, 5, 10, 25, 50, 100 и 500 руб.

После проведения реформы 1895-1897 гг. новые денежные знаки, служившие представителями золота, постепенно, до 1902 г. заменили прежние кредитные билеты. Несколько лет они обращались параллельно.

Изменения, внесенные реформой С.Ю. Витте в денежно-валютное устройство России, были зафиксированы в Монетном уставе (июнь 1899 г.). В нем отмечалось. «Российская монетная система основана на золоте. Государственная российская монетная единица есть рубль, содержащий 17,424 долей чистого золота... Золотая монета чеканится как из золота, принадлежащего казне, так и из золота, предоставляемого для сего частными лицами» (1 доля = 44,4349 мг; 17,424 долей = 0,77423 г.) Новый Монетный устав был завершающим официальным документом по этой денежной реформе.

Золотые монеты быстро вошли в обращение. Крупный и постоянно пополняемый металлический фонд обеспечил разменность банкнот. Они обращались как полноправные и полноценные заместители золота.

Были даже времена, когда в наличном обороте золото преобладало. Максимум был отмечен в 1903 г., когда на золотые монеты пришлось 52% общего внутреннего денежного обращения страны.

Таблица 3 – Денежное обращение России (млн руб., на конец года) [7, с. 22]

	1895	1900	1905	1910	1913
1. Наличное обращение, в том числе:	1055	1384	2179	1992	2282
а) золотые монеты	-	683	838	642	494
б) банкноты	1055	555	1208	1234	1665
2. Централизованный резерв золота	964	737	926	1450	1695
3. Видимый золотой запас (1а+2)	964	1420	1764	2092	2189
4. В тоннах чистого золота	746	1099	1366	1620	1695

Золотой рубль начала XX в. был очень сильный по покупательной способности. В 1902 г. на железной дороге стрелочник получал 10-20 руб./мес., машинист – 20-30 руб./мес., начальник путей – 500-750 руб./мес., начальник дороги – от 1000 до 1500 руб./мес. Я.М. Свердлов и его жена К.Т. Новгородцева в 1913-1917 гг. были в туруханской ссылке. Они давали уроки и зарабатывали 75-80 руб. в месяц на двоих. На эти деньги они купили корову, регулярно варили пельмени из молодой оленины, дети были сыты. Фунт белого хлеба стоил 5 коп., фунт телятины – 26 коп., фунт сливочного масла – 48 коп., 10 яиц – 30 коп., бутылка водки – 25 коп. К.Т. Новгородцева пишет в своих мемуарах «Пожалуй, в туруханской ссылке мы питались лучше, чем в Кремле. Во всяком случае, там мы всегда были сыты» [13, с. 173]. А ведь, живя в Кремле в 1918-1919 гг., Я.М. Свердлов был Председателем ВЦИК, вторым после В.И. Ленина человеком, жена – секретарем при нем. Что же тогда говорить о простом народе, если обитатели Кремля прибеднялись?

К сожалению, золотые деньги не спасли Россию от тяжёлых потрясений: голод в центральных губерниях в 1901 г., революция 1905 г., русско-японская война, Первая мировая война, ещё две революции, террор, Гражданская война, голод, разруха.

Накануне Первой мировой войны насчитывалось несколько десятков стран, где банкноты свободно разменивались на золото. В годы войны этот обмен был прекращён, а золотые монеты перестали чеканиться. В России Закон от 27 июля (9 августа) 1914 г. положил конец существованию золотого рубля, открыв дорогу господству неразменных бумажных денег, эмиссия которых многократно выросла. Прекратила существование и Парижская мировая валютная система (1867 г.).

Позже золотомонетный стандарт, как высшая форма денежной системы, основанной на золоте, нигде в мире не был восстановлен, в том числе и в СССР в результате денежной реформы 1922-1924 гг. Советский бумажный червонец не обменивался на золотой. Золотые червонцы в виде монет с изображением сеятеля (реверс) и герба РСФСР (аверс) чеканились в 1923-1924 гг. Они имели такое же золотое содержание, как и 10-рублёвые монеты царской чеканки – 7,774 г чистого золота. Официальной статистики о них нет. А.П. Ефимкин, со ссылкой на Центральный государственный архив народного хозяйства СССР (Ф. 7733, оп. 2, д.237, л. 240), пишет, в частности: «В 1924 г. на восстановленном Ленинградском монетном дворе их было начеканено из золота 900-й пробы 1 млн 638 тыс. кружков... Однако на внутреннем советском рынке золотые червонцы так и не появились. Все они были использованы исключительно во внешнеторговых сделках» [14, с. 97]. Позже они, видимо, не чеканились.

Правда, решая проблему финансирования Олимпиады 1980 года, Госбанк СССР в 1975-1981 гг. отчеканил и пустил на реализацию 6 млн 600 тыс. новодельных золотых червонцев образца 1923 г. с гербом РСФСР и новыми датами. Новodelы не были законными платёжными средствами. Их использовали для продажи иностранным туристам. До сих пор подобные новodelы есть в некоторых банках.

Процесс демонетизации золота, пройдя этапы золотослиткового и золотодевизного существования (Генуэзская МВС – 1922 г.; Бреттон-Вудская МВС – 1944 г.), завершился в 70-х гг. 20 в. Ямайская мировая валютная система (1976 г.) окончательно отказала золоту в праве быть международным валютным эталоном и вообще деньгами. Золото проиграло соревнование бумажным деньгам, а они сейчас начинают проигрывать соревнование электронным деньгам, это вопрос времени.

Итак, золото давно уже не деньги. Но многие люди и руководители центральных банков до сих пор относятся к нему не как к обычному, а как к бывшему денежному товару. Да, оно сейчас в основном используется в ювелирном деле, в промышленности, науке, медицине. Однако богатые слои частных владельцев до сих пор видят в золотых слитках и монетах один из способов материализации своих накоплений. Золото в их представлении это более надёжный финансовый актив по сравнению с бумажными деньгами. Золото накапливается и хранится в государственных резервах в сотнях и даже тысячах тонн. Это резервные фонды дорогого и легко реализуемого товара. Надёжную статистику по золоту мира, отдельных стран и ведомств найти непросто. По данным С.М. Борисова, в 1965 г. официальные золотые резервы мира составляли 38 347 тонн чистого металла. В 2000 г. – 33 030 тонн. Что касается конкретных стран, то одни страны сокращают золотые резервы, другие существенно увеличивают их. Это зависит от политики центральных банков и состояния экономики в разные годы.

Таблица 4 – Официальные золотые резервы (т чистого металла, на конец года) [5, с. 217-218]

Страна	1965	1980	2000
США	12499	8221	8137
Германия	3919	3701	3469
Франция	4182	3182	3025
Швейцария	2703	2590	2420
Великобритания	2012	732	487
Япония	292	754	764
Китай	-	398	395
Россия	-	-	384
Индия	250	267	358
ЮАР	378	378	184
Саудовская Аравия	65	143	143

В СССР статистика по государственному золотому запасу была строго секретной. Лишь в 90-х гг. Д.В. Смыслов, Р.Г. Пихоя, С.М. Борисов и др. смогли раздобыть эту статистику, уточнить ее и систематизировать. Сделаем небольшую выборку из статьи специалистов Банка России В.Т. Алфёрова и А.В. Навоя (в тоннах на конец года). Российская империя: 1905 г. – 711; 1913 г. – 1233; 1914 г. – 1340; 1917 г. – 850. СССР: 1925 г. – 119; 1930 г. – 374; 1935 г. – 626; 1952 г. – 2050; 1965 г. – 577; 1971 г. – 1487; 1980 г. – 502; 1988 г. – 850; 1991 г. – 290. Российская Федерация: 1992 г. – 267; 1994 г. – 262; 1997 г. – 507; 2000 г. – 384; 2005 г. – 387; 2010 г. – 789 [15, с. 57].

Таким образом, самый большой золотой запас был в истории СССР в 1952 г. – 2050 тонн чистого золота. А самый маленький в 1925 г. – 119 тонн. В современной Российской Федерации самый маленький золотой запас был в 1994 г. – 262 тонны. Для сравнения: в Российской империи в 1914 г. – 1340 т.

С начала 80-х годов после принятия Ямайского соглашения наступил период относительной стабилизации мировой денежной системы. Значительная часть развитых буржуазных стран стала проводить политику дезавуризации своих валютных резервов. Чтобы не обрушить одновременно мировые цены на золото, эти страны в какой-то мере стали координировать эту политику на основе неофициальных договоренностей. Это, действительно, позволило на какое-то время обеспечить довольно плавное понижение мировых цен на золото. После нескольких приступов неустойчивости золотых цен в 1999 г. Центробанки ряда ведущих стран мира заключили соглашение об ограничении продаж золота центробанками. Номинально цены на золото продолжали рывками расти, достигнув рекордного уровня в августе 2011 г. – превысив 1911 долл США за тройскую унцию. Напомним, до 1971 г. эта цена была зафиксирована на уровне 35 долл. за унцию.

Однако, если пересчитать цену на золото с номинальной на сопоставимые цены, то следует отметить: эта цена практически не росла на протяжении нескольких десятилетий при естественных для этого рынка колебаниях.

В последние годы золотой запас в международных резервах России существенно вырос. По состоянию на 1 января, 2011 г. – 788,6 т (7,5% международных резервов); 2012 г. – 883 т (9% международных резервов); 2013 г. – 957,8 т (9,5% международных резервов); 2014 г. – 1035,2 т (7,8% международных резервов); 2015 г. – 1208,2 т (12% международных резервов) [16]. Этот рост произошёл благодаря соответствующей политике Банка России, за счёт покупки золота на внутреннем рынке. Россия занимала в начале 2015 г. пятое место в мире по этому показателю, уступая США (8133,5 т, 71,9% резервов), Германии (3384,2 т, 67,7% резервов), Италии (2451,9 т, 66,5% резервов) и Франции (2435,4 т, 65,5% резервов). На шестом месте был Китай (1054,1 т, 1% резервов), на седьмом Швейцария (1040 т, 7,3% резервов), на восьмом Япония (765,2 т, 2,3% резервов), на девятом Нидерланды (612,5 т, 55% резервов), на десятом Индия (556,8 т, 6,6%) [16]. В стратегическом аспекте у России есть возможности пополнять золотые резервы за счёт внутренних источников, стремясь довести золотые резервы до 1,5 или даже до 2 тыс. тонн. Но где взять деньги для этого? Вот в чём вопрос. Сначала надо выбраться из современного кризиса.

По международным резервам в целом на 01.01.2015 г. первая десятка стран расположилась в следующем порядке: 1. Китай – 3891,3 млрд долл. 2. Япония – 1260,5 млрд долл. 3. Саудовская Аравия – 744,2 млрд долл. 4. Швейцария – 545,4 млрд долл. 5. США – 431,4 млрд долл. 6. Тайвань – 430,9 млрд долл. 7. Россия – 385,5 млрд долл. 8. Бразилия – 363,5 млрд долл. 9. Республика Корея – 362,7 млрд долл. 10. Гонконг (Китай) – 328,5 млрд долл. [16]. Два-три года назад Россия занимала четвёртое-пятое место в мире по этому показателю.

Вывод: в нынешних условиях официальный золотой запас России очень важен, т.к. платёжный баланс страны из-за падения цен на нефть, резкой девальвацией рубля, бегства капитала, проблем с Украиной и Сирией, антироссийскими санкциями и необходимости погашения накопившихся корпоративных долгов - имеет пассивное сальдо. Из-за этого за 2014 год валютные резервы страны сократились на 107,5 млрд долл. В 2015 году, по прогнозу Банка России, они сократятся ещё на 50-74 млрд долл. И лишь в 2016-2017 гг. ожидается стабилизация [17, с. 40-41, 43]. В такой ситуации накопленное золото очень может пригодиться, потому что оно дорогое и достаточно ликвидное, в отличие от рубля, не являющегося резервной валютой.

Проблемы в ЕС и еврозоне приостановили быстрый рост роли евро в международных расчетах и резервах, что наблюдалось в первое десятилетие нового века. С другой стороны, роль доллара вновь немного возросла. Однако ожидать, что мировая валютная система вернется к какой-то разновидности золотого стандарта уже едва ли стоит. С другой стороны, появление в перспективе новой мировой резервной валюты вроде юаня уже становится реальностью, но быстрое возрастание его роли в мировой валютной системе едва ли возможно – это дело многих десятилетий. Ожидать такого же скачка повышения этой роли, как это случилось в течение нескольких лет второй мировой войны с американским долларом, также едва ли стоит. Хотя возрастание роли Китая в мировом ВВП и мировой торговле уже стало реальностью, но нужно учитывать активное и мощное противодействие этим процессам со стороны США.

Американский капитал использует не только чисто экономические возможности для поддержания роли американского доллара в мировой валютной системе. Используются политические, военные, технические преимущества США для поддержания слабеющего доллара.

Можно только указать на некоторые факторы, которые будут иметь в ближайшие десятилетия своим следствием ослабление роли американского доллара. Это 1) дальнейшее медленное снижение доли ВВП США в мировом ВВП, 2) уменьшение доли американской внешней торговли в мировой, 3) медленное вытеснение из всего спектра используемых в мире энергоресурсов нефти, 4) формирование нового технологического уклада, в процессе которого возможности вырваться вперед будут иметь не только американские корпорации. Таким образом, в ближайшие десятилетия неустойчивое равновесие между нынешними резервными валютами и золотом будет сохраняться. При этом будут накапливаться предпосылки для реформирования мировой валютной системы на каких-то новых принципах.

Литература

1. Мельникова А.С., Уздеников В.В., Шиканова И.С. Деньги России. История русского денежного обращения с древнейших времён до 1917 года. М., 2000.
2. Юхт А.И. Русские деньги от Петра Великого до Александра I. М., 1994.
3. Уздеников В.В. Монеты России. 1700-1917. Каталог. 3-е изд. / Под ред. акад. РАН В.Л. Янина. М., 2004.
4. Уздеников В.В. Монеты России. 1700- 1917. Каталог. М., 1985.
5. Борисов С.М. Золото в современном мире. М., 2006.
6. Аксёнова С.В., Жилкин А.В. Монеты и банкноты России и СССР. Ростов н/Д, 2008.
7. Борисов С.М. Рубль – валюта России. М., 2004.
8. Таранков В.И. Ценные бумаги Государства Российского. М., 1992.
9. Каценеленбаум З.С. Учение о деньгах и кредите. М., 1926.
10. Материалы по денежной реформе 1895-1897 гг. Вып. 1. Петроград; Москва, 1922.
11. Юров А., Герасимов В. Монета вчера и сегодня // Деньги и кредит. 1999. № 1.
12. См.: Воронов Ю.П. Страницы истории денег. Новосибирск, 1986.
13. Журнал «Москва». 1989. № 12.
14. Ефимкин А.П. Дважды реабилитированные: Н.Д. Кондратьев, Л.Н. Юровский. М., 1991.
15. Алфёров В.Т., Навой А.В. Золото в структуре международных резервов Российской Федерации: трансформация подходов к управлению // Деньги и кредит. 2014. № 10.
16. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.cbr.ru. – Структура международных резервов отдельных стран.
17. См. подробнее: Булатов А.С. Платёжный баланс России в 2014 году // Деньги и кредит. 2015. № 5.

References

1. Mel'nikova A.S., Uzdenikov V.V., Shikanova I.S. Den'gi Rossii. Istorija russkogo denezhnogo obrashhenija s drevnejshih vremjon do 1917 goda. M., 2000.
2. Juht A.I. Russkie den'gi ot Petra Velikogo do Aleksandra I. M., 1994.
3. Uzdenikov V.V. Monety Rossii. 1700-1917. Katalog. 3-e izd. / Pod red. akad. RAN V.L. Janina. M., 2004.
4. Uzdenikov V.V. Monety Rossii. 1700- 1917. Katalog. M., 1985.
5. Borisov S.M. Zoloto v sovremennom mire. M., 2006.
6. Aksjonova S.V., Zhilkin A.V. Monety i banknoty Rossii i SSSR. Rostov n/D, 2008.
7. Borisov S.M. Rubl' – valjuta Rossii. M., 2004.
8. Tarankov V.I. Cennye bumagi Gosudarstva Rossijskogo. M., 1992.
9. Kacenenbaum Z.S. Uchenie o den'gah i kredite. M., 1926.
10. Materialy po denezhnoj reforme 1895-1897 gg. Vyp. 1. Petrograd; Moskva, 1922.
11. Jurov A., Gerasimov V. Moneta vchera i segodnja // Den'gi i kredit. 1999. № 1.
12. Sm.: Voronov Ju.P. Stranicy istorii deneg. Novosibirsk, 1986.
13. Zhurnal «Moskva». 1989. № 12.
14. Efimkin A.P. Dvazhdy reabilitirovannye: N.D. Kondrat'ev, L.N. Jurovskij. M., 1991.
15. Alfjorov V.T., Navoj A.V. Zoloto v strukture mezhdunarodnyh rezervov Rossijskoj Federacii: transformacija podhodov k upravleniju // Den'gi i kredit. 2014. № 10.
16. [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: www.cbr.ru. – Struktura mezhdunarodnyh rezervov otdel'nyh stran.
17. Sm. podrobnее: Bulatov A.S. Platjozhnyj balans Rossii v 2014 godu // Den'gi i kredit. 2015. № 5.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.004

Бондарюк Т.В.¹, Петечел Т.А.²¹ORCID: 0000-0002-3644-8048, студент, Дальневосточный федеральный университет,²кандидат экономических наук, доцент, Дальневосточный федеральный университет**РЕФОРМИРОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ***Аннотация*

В статье рассмотрено реформирование имущественного налогообложения в Российской Федерации, проанализировано применение кадастровой оценки недвижимости для целей налогообложения, проведен анализ поданных заявлений по оспариванию кадастровой стоимости объектов недвижимости.

Ключевые слова: налог на имущество физических лиц, кадастровая стоимость имущества, единый налог на недвижимость физических лиц.

Bondaryuk T.V.¹, Petechel T.A.²¹ORCID: 0000-0002-3644-8048, student, Far Eastern Federal University,²PhD in Economics, Associate Professor, Far Eastern Federal University**RESTRUCTURING OF PROPERTY TAX IN RUSSIA: CURRENT PROBLEMS***Abstract*

The article considers the reform of the property tax in the Russian Federation, analyzes an applying of the cadastral valuation of property for tax purposes, and there is also given an analyze of claims litigating the cadastral value of the property.

Keywords: tax on personal property, the cadastral value of the property, the tax on property of individuals.

Первостепенная цель бюджетной и налоговой политики России - формирование стабильных доходных источников бюджетов всех уровней власти. Одним из условий реализации такой цели является реформирование системы имущественного налогообложения. Имущественные налоги, в отличие от других налогов, имеют ряд характерных особенностей: они менее всего подвержены изменениям в течение налогового периода и не зависят от платежеспособности налогоплательщика, что позволяет рассматривать их в качестве стабильных налоговых доходов в бюджеты соответствующих уровней.

Для современного этапа развития имущественного налогообложения в России характерна ситуация, при которой доходы от поступления имущественных налогов недостаточны. Так, например, в РФ размер и доля имущественных налогов за период 2009-2014 гг., составляют 3-4% в доходах консолидированного бюджета. Налоги на имущество в консолидированном бюджете субъектов РФ составляют в среднем 8-9 % [4].

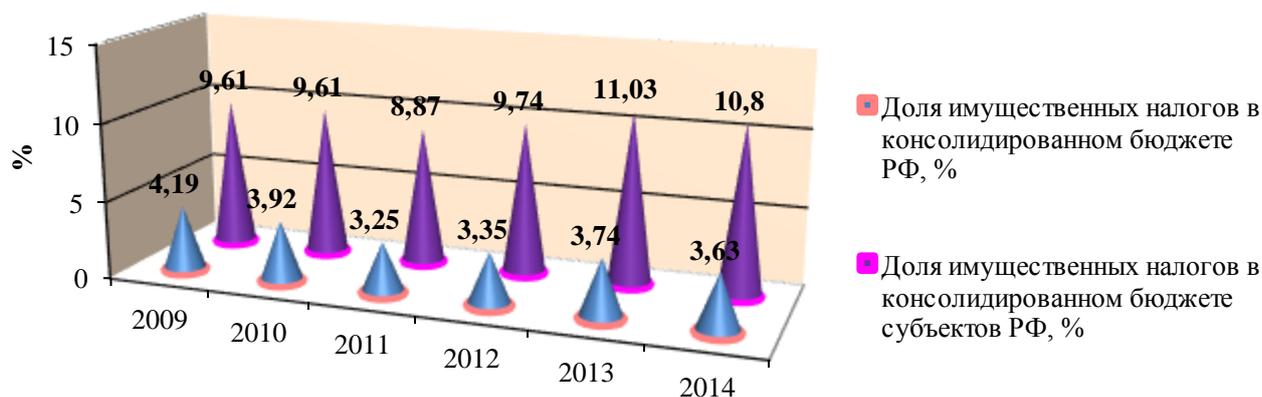


Рис. 1 – Динамика поступлений имущественных налогов, %

В странах с развитой экономикой налог на недвижимость является одним из основных источников налоговых доходов бюджетов местного уровня, поскольку объекты недвижимого имущества можно охарактеризовать постоянством расположения, и их принадлежность легко фиксируется. Опыт развитых зарубежных стран свидетельствует, что налоги на имущество в структуре совокупных налоговых доходов составляют в Великобритании – 10,1%, в США – 9,5%, в Японии – 5,9%, в Австралии – 4,7%, в Канаде – 8,2%.

Характерной особенностью налоговых систем наиболее развитых стран является совместное налогообложение земельного участка и строения. Это в значительной степени упрощает систему начисления и взимания налогов. Совместное налогообложение позволяет уменьшить операционные расходы, связанные с устранением двойного администрирования, а также снижает стоимость проведения оценки, делая систему кадастрового учета более информативной, поскольку земельный участок и строение имеют единую налоговую привязку.

Реформирование системы имущественного налогообложения в РФ является предметом дискуссии с начала 2000-х. В 2004 году началось обсуждение вопроса о создании единого налога на недвижимость физических лиц, состоящего из налога на имущество физических лиц и земельного налога. Однако окончательное решение о введении единого налога не было принято вследствие трудоемкого процесса по учету объектов недвижимости и установления по ним кадастровой стоимости.

Однако, несмотря на нерешенную задачу перехода к единому налогу на недвижимость физических лиц, в соответствии с Федеральным законом от 04.10.2014 N 284-ФЗ часть 2 Налогового кодекса дополнена главой 32 «Налог на имущество физических лиц» [2].

Изменения, предусмотренные данной главой, предполагают введение нового порядка расчета налоговой базы налога на имущество физических лиц: исходя уже не из инвентаризационной, а из кадастровой стоимости объектов недвижимости. Так, по данным ФНС РФ, с 2015 года уже в 28 субъектах РФ при определении базы для исчисления налога будет использоваться кадастровая стоимость.

В других регионах налоговой базой (до принятия органом исполнительной власти субъекта РФ решения о применении в качестве налогооблагаемой базы кадастровой стоимости) останется инвентаризационная стоимость объектов недвижимости, за исключением жилых домов и жилых помещений, по которым в соответствии с налоговым кодексом РФ налоговая база определяется как кадастровая стоимость [1]. Однако с 1 января 2020 года существующий порядок расчета налога, исходя из инвентаризационной стоимости объекта недвижимости, предполагается отменить уже на всей территории РФ, вне зависимости от решения органа государственной власти конкретного субъекта.

Постепенное введение новой системы имущественного налогообложения связано с неоднородностью развития регионов РФ, а его единовременное введение по всей территории страны может только способствовать усилению социальной напряженности в обществе [3]. Налоговая нагрузка на каждое физическое лицо увеличится в среднем в три раза. Так, по расчетам ФНС России и исследовательского холдинга РОМИР, проведенным в 2014 г., 71% россиян владеют квартирами площадью 55-60 м² [5]. Налог на жилые объекты при ставке в 0,1% от кадастровой стоимости объекта составит в среднем 1,9 тыс. р. с квартиры. Для сравнения: ранее имущественный налог составлял в среднем около 686 р. в год. Изменение налоговой нагрузки будет неравномерным и сильнее скажется на владельцах старых домов. По данным Минэкономразвития Долговая нагрузка на домохозяйства увеличилась с 10% семейного бюджета в 2007 г. до 19% в 2014 г. [7].

Однако применение нового механизма имеет ряд нерешенных вопросов. Кадастровая стоимость объектов имущества, выступая базой для расчета сумм налога, является предметом многочисленных споров, вызванных несовершенством механизма государственной кадастровой оценки и необоснованным завышением ее значений. В основу методики массовой оценки положено тестирование, которое проводилось в Кемеровской, Тверской, Калужской областях и Татарстане. По результатам тестирования получилось, что средняя кадастровая стоимость недвижимости только по двум регионам из четырех оказалась ниже рыночной. Это полностью противоречит международным стандартам и практике массовой оценки недвижимости, так как кадастровая стоимость не должна превышать рыночную.

Как показывает статистика, количество споров о несоответствии ГКО действительной рыночной стоимости объектов недвижимости в целом по России увеличивается: в 2006 г. их было 36, в 2007 г. – 43, в 2008 г. – 68, в 2009 г. – уже 340, в 2012 г. – 1 200, в 2013 г. – 4 546, в 2014 г. – 11 079. [6].

- Юридические лица
- Физические лица
- Заявление подано совместно юридическим и физическим лицом
- Органы местного самоуправления
- Органы государственной власти

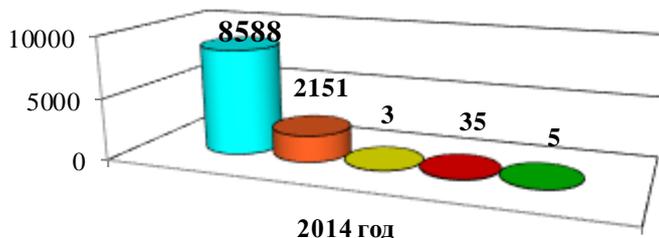


Рис. 2 – Количество поданных заявлений в комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости по категориям заявителей.

В результате рассмотрения таких споров в судебном порядке требования истцов удовлетворены за указанный период в отношении 8 364 тыс. исков, не удовлетворены – в отношении 1 217 тыс. исков, на конец рассматриваемого периода находится на рассмотрении 3 590 тыс. исков

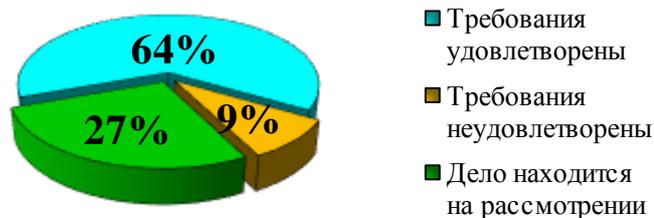


Рис. 3 – Результаты рассмотрения судами исков за 2014 г.

Проведенные судебные разбирательства характеризуются снижением налоговой базы примерно на 77,1%

1. величина кадастровой стоимости до оспаривания составляла около 1,05 трлн. руб.;
2. после оспаривания – около 0,24 трлн. руб.;

В ближайшие годы может существенно увеличиться число налогоплательщиков, желающих оспорить кадастровую стоимость своего имущества в судебном или досудебном порядке.

Введение нового механизма налогообложения имущества физических лиц также осложняют объекты недвижимости, которые просто выпадают из-под налогообложения – они зарегистрированы, состоят на кадастровом учете, однако их инвентаризационная стоимость не определена, следовательно, по ним нельзя определить налоговую базу, необходимую для исчисления налога. К таким объектам относят почти все дома, прошедшие регистрацию по дачной амнистии, садовые домики, индивидуальные гаражи.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что развитие имущественного налогообложения в РФ находится в стадии реформирования. Однако любые нововведения в сфере налогового законодательства всегда сопровождаются масштабной подготовительной работой. Массовая переоценка недвижимости с учетом кадастровой стоимости – это очень трудоёмкий и затратный процесс, от точности которого будет зависеть подлежащая к уплате сумма налога. Использование кадастровой оценки имущества при исчислении налога, существенно увеличит налоговую нагрузку населения, поэтому государству очень важно выработать эффективную концепцию социальной защиты собственников имущества.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 [по состоянию на 1 января 2015: принят ГД 16 июля 1998]. – КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. «О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц»: Федеральный закон от 4 октября 2014 г. № 284-ФЗ
3. Заббарова О.А., Ярославская О.К. Введение налога на недвижимое имущество для физических лиц – проблемы и перспективы//Управление экономическими системами: электронный научный журнал, №1(73),2015.-С.24
4. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 01.11.2015).
5. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] URL: <https://www.nalog.ru/m25/> (дата обращения: 01.11.2015 г.).
6. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии [Электронный ресурс] URL: <https://rosreestr.ru/site/> (дата обращения 10.10.2015 г.).
7. Министерство экономики и развития [Электронный ресурс] URL: <http://economy.gov.ru/minrec/main> (дата обращения : 11.10.2015 г.).

References

1. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii. Ch. 1 [po sostojaniju na 1 janvarja 2015: prinjat GD 16 ijulja 1998]. – KonsultantPljus. – Rezhim dostupa : <http://base.consultant.ru>.
2. «O vnesenii izmenenij v stat'i 12 i 85 chasti pervoj i chast' vtoruju Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i priznanii utrativshim silu Zakona Rossijskoj Federacii "O nalogah na imushhestvo fizicheskikh lic»: Federal'nyj zakon ot 4 oktjabrja 2014 g. № 284-FZ
3. Zabbarova O.A., Jaroslavskaja O.K. Vvedenie naloga na nedvizhimoe imushhestvo dlja fizicheskikh lic – problemy i perspektivy//Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: jelektronnyj nauchnyj zhurnal, №1(73),2015.-S.24
4. Ministerstvo finansov Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.minfin.ru/ru/> (data obrashhenija: 01.11.2015).
5. Federal'naja nalogovaja sluzhba [Jelektronnyj resurs] URL: <https://www.nalog.ru/m25/> (data obrashhenija: 01.11.2015 g.).
6. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj registracii, kadastra i kartografii [Jelektronnyj resurs] URL: <https://rosreestr.ru/site/> (data obrashhenija 10.10.2015 g.).
7. Ministerstvo jekonomiki i razvitija [Jelektronnyj resurs] URL: <http://economy.gov.ru/minrec/main> (data obras hhenija : 11.10.2015 g.).

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.104

Будкина А.А.

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

ИНТЕГРАЦИЯ КОМПАНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрен анализ ключевых факторов, влияющих на слияние и поглощение компаний, а также стратегии компаний IBM и Cisco, какие рекомендации можно предложить руководителям, чтобы процесс интеграции был успешен.

Ключевые слова: интеграция, слияние и поглощение.

Budkina A.A.

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

INTEGRATION OF COMPANIES

Abstract

The article considers analyze key factors, which influence on mergers and acquisitions. Also conclusion about strategy of IBM and Cisco is considered. Which recommendations can help headers to make integration process successful.

Keywords: integration, mergers and acquisitions.

Слияние и поглощение являются ключевой стратегией для развития и роста бизнеса в современной и конкурентной экономике. Тем не менее, несмотря на большое количество интеграций, этот процесс часто становится неэффективным.

Развивая бизнес на рынке, многие компании не могут управлять ростом. С точки зрения доходов компании все выглядит стабильным, но через 2-3 года становится ясно, что преимущества стратегии оказались обманчивыми: рост компании происходил из-за роста общего рынка. Современные работы пытаются разработать знание, которое поможет компаниям научиться стратегии слияния и поглощения на основе опыта уже объединившихся компаний. Я проанализирую теоретические знания и сравню их со стратегиями известных компаний.

С каждым годом общая сумма сделок слияния и поглощения глобально растет. В 2014 году, например, она составила \$3,4 трлн, что больше на 47% по сравнению с 2013 годом. [1] И уже 2015 год поставил рекорд: самой большой сделкой не только за этот год, но и за всю историю это приобретение Time Warner Cable компанией Charter Communications. Ее сумма составляет около \$78.7 миллиардов. Цель этой интеграции - создать крупнейшие кабельное телевидение и интернет-провайдера. На втором месте приобретение Broadcom компанией Avago Tech за \$31 миллиард с целью создать разнообразные платформы коммуникации в промышленности полупроводников. К самым дорогим слияниям можно отнести и приобретение Pharmascyclics компанией Abbvie за \$21 миллиард, что позволит развить коммерческое и клиническое исследования в области онкологии. [2]

Но исследования слияния и поглощения компаний продолжается более 40 лет и за это время было выявлено определенное количество неудач. Китчин в книге «Победы и поражения европейских поглощений» результировал, что неудачи оцениваются в 46-50% согласно отчетам менеджеров. [4] А.Ростанд и Р.Шонберг в 1994 году на основе собственной методологии сообщили о 44-45%. [5,6] Чем же выявлены таких большие цифры, и как гарантировать успех для своей компании?

Проанализировав работу Мехди Маджиди я заключила, что шансы на успех от интеграции могут быть выше, если акцентируется внимание на следующих областях:

- 1) Включение в бизнес-план не только финансовые и экономические факторы, но и культурные.
- 2) Понимание слоев культуры (национальной и организационной). Необходима разработка стратегии и управления ее изменений.
- 3) Сохранение общего образа компаний, их имя, репутацию.
- 4) Необходимость держать стратегические цели на высоком уровне исполнения, но при этом оперативные цели должны согласовываться менеджерами обеих компаний.
- 5) Разработка реалистичных целей, стратегических и структурных планов.
- 6) Общение между компаниями.
- 7) Культурные факторы должны реалистично оцениваться с точки зрения их влияния на другую компанию.
- 8) Необходим человек, который будет вести операции с ясным пониманием стратегических целей и культур компаний.[7]

К главным критериям можно добавить две ключевые черты:

1) Каждый процесс уникален, и его результаты будут сравниваться с тем состоянием компании, которые было до интеграции.

2) Каждый процесс слияния имеет четкие сроки.[3]

В 2006 было проведено исследование в компаниях, которым предстоял процесс слияния. Оно показало, что половина слияний не смогли бы предоставить ожидаемых значений для бизнеса. На основе маркетинговых исследований выделяют следующие ключевые факторы:

1) Быстро создать видение и ценности компаний. Нужно четко представлять картину будущего слияния во всех сферах компаний.

2) Обеспечение информацией. Процесс интеграции невозможен без обмена опытом и информацией. В данное время этот фактор пренебрегается, что влияет на будущее отношение компаний: возникновение барьеров и затрудненные связи.

3) Общение руководителей. Руководители должны лично обсуждать процесс интеграции, поскольку они являются главными инициаторами слияния и только они представляют себе нужный результат сделки компаний.

Таким образом мы имеем определенные факторы, влияющие на интеграцию. Рассмотрим их подробнее.

Общение

Чтобы свести к минимуму разногласия, необходимо донести до сотрудников о всех изменениях в политике и процедурах. Изучив работы Р.Хэндерсона, Б. Кляйне и Р. Кларксона я сделала вывод, что для правильной интеграции все приобретенные сотрудники должны быть согласны с политикой и понять кем они являются. Любая интеграция направлена и на сотрудников, и на клиентов. В худшем случае этот процесс приведет к растерянности сотрудников и недоверию клиентов. Общение является ключевым фактором и потому, что оно обеспечивает четкими ответами на возникающие вопросы и избавляет от лишнего слухов и сводит неопределенность к минимуму в области политики и корпоративных стратегий. А своевременная коммуникация между сотрудниками и руководителями не только уменьшает текучесть кадров, но снижает страх неопределенности, что однозначно повышает шансы на успех. [10,12,13] Таким образом, общение между компаниями и внутри них – первостепенный фактор, влияющий на успех интеграции.

Скорость выполнения и расписание

Эпштейн установил соотношение между скоростью появления успеха и самой интеграцией. Те компании, которые слишком медленно проводят процесс интеграции, сталкиваются с рядом угроз. Сотрудники в таких компаниях считают, что процесс интеграции не определен.[8] Таким образом планирование объединения должно содержать точные даты процессов, в том числе даты завершения интеграции. Так же продолжительность переходных процессов увеличивает их стоимость и лишает прибыли. [11] Следовательно, после завершения сделки необходимо точно планировать процессы интеграции и проводить их как можно быстрее.

Измерения и управление процессом.

Подробно описывает это аспект Эпштейн. Он говорит, что для достижения успеха необходимо четко определить и сформулировать факторы успеха, и как они должны быть достигнуты. Целевые показатели и вехи должны быть созданы во всех областях, чтобы отслеживать весь процесс интеграции. Руководитель, ответственный за формулирование главных факторов, должен поставить приоритеты, которые соответствуют поставленным целям. В информацию должны быть включены как финансовые, так и нефинансовые показатели, которые помогают следить за производительностью. Это помогает не только отслеживать весь процесс и контролировать его, но и строить прогнозы будущего исполнения. [11]

Интеграция команды

Для успешной интеграции необходимо организовать общую команду из сотрудников обеих компаний. [3] Эпштейн заключил, что команда должна быть разделена, необходим полный рабочий день с достаточными ресурсами и сильным руководством. Проект должен планироваться таким образом, чтобы интеграция команд происходила отдельно от основного бизнеса. Лидер должен быть амбициозным, уверенным в себе. [11] В целом необходимо доверить интеграцию сильной и знающей личности. Таким образом интеграция команды повлияет на интеграцию культур.

Как данные теоретические аспекты соответствуют практике?

Рассмотрим компании, которые имеют определенный опыт слияния и поглощения. Например, компания Cisco. За свое существование она приобрела около 70 компаний и выработала определенную стратегию гарантированного успеха. Компания, как правило, приобретает небольшие предприятия, количество сотрудников которых составляет 70-100 человек. Таким образом компания сохраняет сотрудников, большинство которых являются ключевыми. В некоторых случаях Cisco заплатил за каждого работника от \$500000 до \$2 млн, поэтому компания прилагает все усилия, чтобы сохранить и руководство, и сотрудников. Так же это помогает компании легче пережить конфликт культур. Сотрудники Cisco открыты для развития новых направлений и технологий, что соответствует главным идеям приобретаемых стартапов. Компания Cisco за многие годы разработала культуру, которая приветствуется приобретаемыми предприятиями и это благоприятно сказывается на интеграции знаний и управлении. Более того, опыт Cisco показал, что важно иметь доверенного человека, которого можно назначить лидером процесса слияния, потому что он создает приятельскую атмосферу между компаниями. Данная стратегия позволяет быстро объединить системы без ущерба для самих компаний. [14]

Другой пример: интеграция IBM и Lotus. С самого начала IBM выбрала для себя основные активы приобретения: люди и интеллектуальный капитал. Поэтому после непродолжительного анализа, председатель IBM составил список сотрудников, которые ему были необходимы и пообщался с ними. Но при этом IBM не собиралось поглощать Lotus. Компания осталась жизнеспособным брендом, сотрудники которой продолжали получать зарплаты и пособия, а свою культуру и корпоративные правила IBM не внедряло. Данная стратегия показала большую эффективность, поскольку автономия Lotus позволила сохранить все системы компании, а также повлияло на мирное сосуществование, признание культурных различий и обучение друг друга и откровенное общение между сотрудниками компаний. [14]

Выводы:

Каждый процесс слияния уникален, поэтому необходимо иметь теоретические знания о процессах интеграции. Главным фактором, влияющим на объединение, многие компании называют общение между людьми и с этого начинается сам бизнес. Далее на интеграцию влияет руководитель процесса слияния. Лидер должен знать культуру своей компании, принять новую среду и изменить собственную для дальнейшей работы. Что касается команды интеграции, то исходя из исследований можно заключить, что 40% команды должны составлять сотрудники приобретаемой компании и 60% от приобретателя. За такое распределение должен отвечать опять же руководитель.

Какие можно предложить рекомендации для руководств компаний:

1) Прежде чем назначить ответственного за интеграционный процесс необходимо быть уверенным, что его знаний будет достаточно.

- 2) Разработать план интеграции, куда должны входить следующие пункты:
 - Создание команды интеграции
 - Понимание ключевых процессов слияния и адаптации
 - Определение сроков процесса
 - Определение возможных культурных столкновений
 - 3) Установить общение как внутреннее, так и внешнее (между лидерами компаний)
 - 4) Измерение процесса и его контроль
 - 5) Создавать новое поколение менеджеров, готовых взять на себя инициативу
 - 6) Работать более интенсивно для создания благоприятной рабочей культуры
- Когда руководство компании внимательно изучит теоретические знания и практический опыт, можно предположить, что интеграция компаний пройдет более успешным образом.

Литература

1. [Электронный ресурс] URL: <http://fortune.com/2015/01/05/2014-was-a-huge-year-for-ma-and-private-equity/>(дата обращения 27.10.2015)
2. [Электронный ресурс] URL: <http://www.investopedia.com/articles/investing/061515/most-important-mergers-and-acquisitions-2015.asp> (дата обращения 5.11.2015)
3. Duncan Angwin. "Mergers and Acquisitions", Blackwell Publishing Ltd, 2007
4. Kitching, J. "Winning and Losing with European Acquisitions". Harvard Business Review, 1974
5. Rostand, A. "Optimizing Managerial Decisions During the Acquisition Integration Process". Paper presented to 14th Annual Strategic Management Society International Conference, Paris, 1994
6. Schoenberg, R. "The influence of Cultural Compatibility Within Cross-Boarder Acquisitions: A Review". Advances in Mergers and Acquisitions, 2000
7. Mehdi Majidi, "Cultural Factors in International Mergers and Acquisitions", 2007. The George Washington University, 2007
8. Marc J. Epstein, Organizational Dynamics, Vol. 33, No. 2, Marc J. Epstein, Ph.D., is Distinguished Research Professor of Management at Jones Graduate School of Management at Rice University. Prior to joining Rice, Epstein was a professor at Stanford Business School, Harvard Business School, 2004
9. Pritchett, P., Robinson, D., & Clarkson, R. "After the merger". New York: McGraw-Hill, 1997
10. A. Randal Henderson CMA Magazine, Business Sales and Acquisitions: Post-Acquisition Integration. Mr. Henderson is co-author of the book, Mergers and Acquisitions of Privately-Held Business, and co-author and editor of the CICA's quarterly Business Sales and Acquisitions Digest, 1989
11. Domis, D. "Wells CEO stressing risk of post-merger burnout". American Banker. 164, 1999
12. Christine T W Huang; Brian H Kleine, "New Developments Concerning Managing Mergers and Acquisitions", 2004
13. Pritchett, P., Robinson, D., & Clarkson, R. "After the merger", 1997
14. M. Rummyantseva, G. Gurgul, E. Enkel, "Knowledge Integration after Mergers & Acquisitions", July 2002

References

1. [Elektronnyj resurs] URL: <http://fortune.com/2015/01/05/2014-was-a-huge-year-for-ma-and-private-equity/>(data obrashhenija 27.10.2015)
2. [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.investopedia.com/articles/investing/061515/most-important-mergers-and-acquisitions-2015.asp> (data obrashhenija 5.11.2015)
3. Duncan Angwin. "Mergers and Acquisitions", Blackwell Publishing Ltd, 2007
4. Kitching, J. "Winning and Losing with European Acquisitions". Harvard Business Review, 1974
5. Rostand, A. "Optimizing Managerial Decisions During the Acquisition Integration Process". Paper presented to 14th Annual Strategic Management Society International Conference, Paris, 1994
6. Schoenberg, R. "The influence of Cultural Compatibility Within Cross-Boarder Acquisitions: A Review". Advances in Mergers and Acquisitions, 2000
7. Mehdi Majidi, "Cultural Factors in International Mergers and Acquisitions", 2007. The George Washington University, 2007
8. Marc J. Epstein, Organizational Dynamics, Vol. 33, No. 2, Marc J. Epstein, Ph.D., is Distinguished Research Professor of Management at Jones Graduate School of Management at Rice University. Prior to joining Rice, Epstein was a professor at Stanford Business School, Harvard Business School, 2004
9. Pritchett, P., Robinson, D., & Clarkson, R. "After the merger". New York: McGraw-Hill, 1997
10. A. Randal Henderson CMA Magazine, Business Sales and Acquisitions: Post-Acquisition Integration. Mr. Henderson is co-author of the book, Mergers and Acquisitions of Privately-Held Business, and co-author and editor of the CICA's quarterly Business Sales and Acquisitions Digest, 1989
11. Domis, D. "Wells CEO stressing risk of post-merger burnout". American Banker. 164, 1999
12. Christine T W Huang; Brian H Kleine, "New Developments Concerning Managing Mergers and Acquisitions", 2004
13. Pritchett, P., Robinson, D., & Clarkson, R. "After the merger", 1997
14. M. Rummyantseva, G. Gurgul, E. Enkel, "Knowledge Integration after Mergers & Acquisitions", July 2002

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.026

Булгакова М.М.¹, Сергеева О.В.²

¹Кандидат экономических наук, доцент, ²старший преподаватель,

Курский институт социального образования (филиал) РГСУ

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрена динамика объемов производства основных видов продукции мясной промышленности, выделены аспекты размещения производства мяса и мясных субпродуктов, определены тенденции дальнейшего развития рынка мяса и мясной продукции региона.

Ключевые слова: мясная промышленность, мясоперерабатывающие предприятия, рынок мясных продуктов, колбасные изделия, потребительский рынок.

Bulgakova M.M.¹, Sergeeva O.V.²

¹PhD in Economics, assistant professor, ²senior Lecturer, Kursk Institute of Social Education (Branch) RSSU

THE DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MARKET OF MEAT AND MEAT PRODUCTS

Abstract

In article dynamics of production of major products of the meat industry are considered, aspects of the placement of meat and meat offal are defined, tendencies of further development of the market meat and meat products in the region are allocated.

Keywords: meat industry, meat processing enterprises, market of meat products, sausage products, consumer market.

Мясная промышленность – одна из наиболее важных отраслей национальной экономики. Ее основные задачи состоят в обеспечении населения страны пищевыми продуктами, являющимися основным источником белков, а также в обеспечении продовольственной безопасности страны.

С начала 90-х гг. отечественный рынок продукции мясоперерабатывающей отрасли прошел и сокращение платежеспособного спроса вследствие глубокого кризиса, а затем и стагнацию в 2009 году после мирового экономического кризиса. С 2010 года российский рынок мяса и мясной продукции начал довольно устойчиво развиваться, приобретая черты, характерные для развитых продовольственных рынков. В целом с 2000 по 2013 годы, закупки мяса и продуктов переработки на потребительском рынке увеличились на 60%. В 2014 году введение ограничительных политических и экономических мер в отношении России выявили ряд проблем, с которыми сталкиваются отечественные производители мяса и мясной продукции: нарушение равного соотношения цены на продукцию, не соответствующего действительному соотношению затрат общественно-необходимого труда, трудности заключения прямых контрактов с непосредственными производителями, значительные затраты при входе на рынок крупных торговых предприятий и т.д. Несмотря на перечисленные трудности, в мясоперерабатывающей отрасли наблюдается стабильный рост. Однако, в структуре производства происходят все более заметные изменения. Так, в 1990-х гг. основным сырьем в производстве являлось мясо свиней, баранина, КРС и субпродукты, в 2014 году производители все более переориентируются на более дешевое сырье – мясо птицы. Значительно увеличилось и производство мясных полуфабрикатов. Развитие рыночных отношений, пересмотр семейных и общественных ценностей, ускорение ритма жизни привели к изменениям в структуре производства. В связи с чем, стабильно значительную долю в производстве занимают колбасные изделия.

К 2013 году не по всем видам продукции мясоперерабатывающих предприятий достигнуты объемы производства 1990 года. По мнению Никитиной С.М., это вызвано, прежде всего, следующими проблемами мясоперерабатывающих предприятий: сокращение поголовья крупного рогатого скота и свиней привело к резкому сокращению сырьевой базы предприятий, высокий физический и моральный износ средств производства на предприятиях мясной промышленности привел к снижению выработки пищевой продукции из 1 тонны сырья, основным ресурсом для производства колбас на большинстве мясоперерабатывающих предприятий продолжает оставаться импортное сырье [1].

При постоянном за последние годы росте национального производства на отечественном рынке мяса и мясных продуктов доля импорта в структуре производства составляла 21,5% по итогам 2013 года. В настоящее время на исследуемом рынке идет процесс импортозамещения, поддерживаемый правительством.

Отдельное место на рынке мясных продуктов занимает сегмент колбасных изделий, характеризующийся быстрой оборачиваемостью, а, следовательно, инвестиционно-привлекательный.

Объем потребления колбасных изделий является своеобразным индикатором уровня жизни, поскольку данные изделия занимают весомую долю в потребительской корзине

Последствиями кризиса 2008 года стали: сокращение доходов россиян, рост цен на колбасные изделия и повышение требований потребителей к их качеству. Значительное снижение потребления колбасных изделий в 2009 году в расчете на душу населения уже в следующем году было практически полностью компенсировано, а в 2011 году объем потребления превысил докризисное значение [2]. В 2012 году исследуемый рынок продолжил демонстрировать рост, но уже в 2013 году в связи с его насыщением объем продаж сократился. В 2014 году сокращение доходов населения и переориентация спроса с дорожающего мяса привело к увеличению объемов реализации колбасных изделий.

На рынке колбас и колбасных изделий потребительские предпочтения распределились следующим образом: более 30% продаж приходится на колбасы, около 30% – сосиски, 37% – на долю ветчин и деликатесов. Причем наибольший объем продаж колбасных изделий приходится на продукцию нижней и средней ценовой категории.

Общая динамика и особенности развития общероссийского рынка мяса и мясной продукции может быть соотнесена с тенденциями развития рынка Курской области.

Начиная с 2011 года объем производства мяса и субпродуктов в области вырос на 44,1% и составил в 2013 году 91,1 тыс. т. За этот же период производство мясных полуфабрикатов увеличилось более чем в 4 раза и составило 45 тыс. т., прирост в производстве колбасных изделий составил 6,8%. Объемы производства мясных полуфабрикатов вырос в 4 раза, объем производства мяса и субпродуктов увеличился более чем в 2 раза. Прирост по данным видам продукции в значительной мере обеспечен развитием местных предприятий по переработке мяса птицы.

Мясоперерабатывающий комплекс Курской области представлен, прежде всего, предприятиями по производству и переработке мяса птицы. Курская область одна из 6 областей ЦФО, полностью обеспеченных мясом птицы и вывозящих свою продукцию в другие регионы.

Среди местных предприятий можно выделить и явных лидеров – современные предприятия, работающие по замкнутому циклу - ОАО «Красная поляна +» и ОАО «Курская птицефабрика». Это современные, динамично развивающиеся производства [3]. На долю данных двух производителей приходится более 50% объемов производства мяса птицы на территории Курской области.

Существенную роль на показатели развития мясоперерабатывающей отрасли оказала работа ЗАО «Курский Агрохолдинг», которым в 2013 году произведено более 40 тыс. тонн мяса птицы, что составляет 44 % от общих объемов производства мяса и субпродуктов 1 категории [4].

Стоит отметить, что большая часть предприятий мясной промышленности Курской области расположена в Железногорском и Курском районах. В планах введение в эксплуатацию мясоперерабатывающих предприятий и в других районах, что позволит более равномерно разместить предприятия на территории Курской области [3].

В 2013 году в результате наращивания производственных мощностей действующих и открытия новых производств объем производства мяса говядины и свинины возросло в 1,6 раза, мяса птицы – в 3,1 раза, колбасных изделий – на 5 %, полуфабрикатов – в 6,7 раза [4].

Развитие рынка мяса и мясной продукции Курской области напрямую зависит от государственного регулирования, использования новой техники и технологии, цен реализации на рынке.

Литература

1. Никитина С.М. Особенности интенсификации производства как основного фактора повышения эффективности функционирования мясоперерабатывающих предприятий (на примере Саратовской области): Автореф. дис. к.э.наук. – Саратов, 2013.–26с.

2. Российский рынок колбасных изделий: ассортимент шире, качество лучше [Электронный ресурс] URL: <http://marketing.rbc.ru/articles/25/04/2012/562949983670229.shtml> (дата обращения 27.11.2015).

3. Требушкова И.Е. Размещение пищевой промышленности Курской области [Электронный ресурс] URL: <http://scientific-notes.ru/pdf/019-037.pdf> (дата обращения 27.11.2015).

4. Инвестиционный портал Курской области [Электронный ресурс] URL: <http://kurskobinvest.ru/o-regione/promyshlennost> (дата обращения 27.11.2015).

References

1. Nikitina S.M. Osobennosti intensifikacii proizvodstva kak osnovnogo faktora povysheniya jeffektivnosti funkcionirovaniya mjasopererabatyvajushhijh predpriyatij (na primere Saratovskoj oblasti): Avtoref. dis. k.je.nauk. – Saratov, 2013.–26s.

2. Rossijskij rynek kolbasnyh izdelij: assortiment shire, kachestvo luchshe [Jelektronnyj resurs] URL: <http://marketing.rbc.ru/articles/25/04/2012/562949983670229.shtml> (data obrashhenija 27.11.2015).

3. Trebushkova I.E. Razmeshhenie pishhevoj promyshlennosti Kurskoj oblasti [Jelektronnyj resurs] URL: <http://scientific-notes.ru/pdf/019-037.pdf> (data obrashhenija 27.11.2015).

4. Investicionnyj portal Kurskoj oblasti [Jelektronnyj resurs] URL: <http://kurskobinvest.ru/o-regione/promyshlennost> (data obrashhenija 02.12.2015).

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.043

Гаврикова П.И.

Студент 3 курса социально-экономического факультета

Калужского филиала МГТУ им. Н.Э. Баумана

**РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Аннотация

Статья посвящена росту малого инновационного предпринимательства в России. Выявлена и обоснована необходимость активной поддержки со стороны государства в развитии инновационного бизнеса.

Ключевые слова: инновация, малое инновационное предпринимательство.

Gavrikova P.I.

Student, Faculty of Economics,

Kaluga Branch of Bauman Moscow State Technical University

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN INNOVATION ACTIVITIES IN MODERN CONDITIONS

Abstract

The article is devoted to the growth of small innovative business in Russia. Revealed the necessity of active support from the government in the development of innovative business.

Keywords: innovation, small innovative entrepreneurship.

В условиях нестабильной экономической обстановки РФ актуальным является поддержка малого бизнеса. Малое предпринимательство, а особенно малое инновационное предпринимательство является ключевым источником насыщения рынка необходимыми товарами, повышения уровня жизни населения, внедрения идей и инноваций.

Понятие инновация можно трактовать по – разному. Касательно темы малого бизнеса – инновация – это особый инструмент предпринимателей, с помощью которого можно способствовать развитию нового вида деятельности, продукта, услуги.

Участие малого предпринимательства в инновационной деятельности возрастает во всем мире с каждым годом. Малое предпринимательство – это предпринимательство, опирающееся на деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. В каждой отдельной стране существуют свои критерии отнесения к малым предприятиям:

- в США – с численностью до 99 человек
- в России от 30 до 100 человек
- в Японии – не более 20

Активная деятельность малого бизнеса в продвижении инноваций определена не случайно, поскольку он обладает рядом специфических особенностей, подходящих под развитие инноваций:

- Быстрая адаптация к требованиям рынка, вследствие небольших размеров предприятий и небольшого штата рабочих;
- Гибкость, мобильность, которые быстро способствуют коммерциализации результатов исследований и разработок;
- Поддержание высокой степени мотивации персонала, за счет небольшой численности рабочих предприятия;
- Повышенная творческая инициативность, помогающая в развитии неожиданных идей;
- Стремление превзойти конкурентов;
- Высокая работоспособность вследствие малой численности сотрудников на предприятии и отрегулированной системы мотивации;

Повышенное внимание МИП (малому инновационному предпринимательству) в развитии инновационной деятельности уделяется по одной главной причине – малый бизнес нацелен на разработку новшеств, в то время как крупные компании занимаются внедрением, производством и дальнейшим продвижением товара, услуги ит.д. МИП также специализируется на разработке малого круга инновационных идей; крупные предприятия занимаются одновременно целым спектром проектов, что приводит к большим затратам и высокой степени риска не реализовать идею. МИП характерна легкость и мобильность, с которой они так быстро воплощают инновационные идеи в жизнь. На небольшом предприятии средства коммуникации, как правило, очень хорошо налажены, поэтому руководить процессом, передавать информацию, вести контрольную и учетную деятельность не составляет особого труда. Сотрудники постоянно контактируют не только между собой, но и с руководством, поэтому при возникновении трудностей они имеют возможность быстро прийти к единому решению. МИП чаще всего осуществляют инновации, не требующие крупных инвестиций и большого объема трудовых и материальных ресурсов. [1]

Несомненную роль в ведении инновационного бизнеса играет и личность предпринимателя. Именно от него зависят конкретные задачи и методы их решения. Руководитель МИП должен быть уверен в своем риске, в то время как во главе крупных компаний интересы новатора всегда ограничены, поскольку его взгляды могут не совпадать в той или иной степени со взглядами руководителя, финансиста или менеджера. Новатор МИП обычно совмещает в себе эти профессии, заранее просчитывает и анализирует конъюктуру рынка и рассматривает все пути развития продвижения инновации на каждой стадии жизненного цикла товара. Руководитель МИП всегда готов идти на риск, а также самостоятельно найти пути решения вследствие неудачного эксперимента и реорганизовать производство.

На территории РФ МИП сталкивается с множеством сдерживающих его развитие факторов:

- Отсутствие конкретного закона, регулирующего инновационную деятельность РФ;
- Высокий экономический риск;
- Недостаток высококвалифицированных кадров;
- Недостаточная финансовая поддержка со стороны государства;

Вышеперечисленные и многие другие факторы сдерживают развитие МИП на территории РФ. На рисунке 1 представлен график сравнения финансирования расходов государством на НИОКР(научно – исследовательские и опытно-конструкторские разработки) в России и в ведущих развитых странах мира в процентах от ВВП за 2012год:[4]



Рис. 1 – Расходы на НИОКР различных стран в процентах от ВВП

Осуществляя НИОКР предприятие проводит работы, направленные на получение и применение новых знаний, создание новой продукции или новых технологий производства. [2] НИОКР является основным двигателем экономического качественного роста (повышение производительности труда, разнообразие нововведений качества жизни).

Механизм финансирования НИОКР разделяют на 3 основных источника финансирования:

- Государственное финансирование;
- Собственные средства предприятий;
- Привлеченные средства;

В России расходы на НИОКР составляют лишь 1,14% федерального бюджета. Распределение финансирования из федерального бюджета на научно-исследовательские работы осуществляется по двум направлениям:

- Фундаментальные исследования, которые проводятся с целью выявления и систематизации закономерностей развития общества. Их конечным результатом является общенаучная информация в виде новых законов.
- Управление научно – техническим прогрессом (НТП) представляет собой совокупность действий по координации и взаимодействию организаций и отдельных лиц. [2]

Для дальнейшего активного и интенсивного развития деятельности МИП необходима комплексная поддержка со стороны государства.

Во многих других странах МИП успешно функционирует. В России имеется весь необходимый потенциал для успешного совершенствования малого бизнеса в сфере инноваций. Но основной проблемой является отсутствие комплексного подхода по развитию интеллектуального потенциала страны. На данном этапе, во избежание значительного отставания от мировых лидеров, главной задачей является активная поддержка МИП.

Большой проблемой вследствие плохого развития МИП является так называемая «утечка мозгов». Поскольку зарубежные условия для совершенствования и развития инновационных идей являются более привлекательными для молодых специалистов, поэтому, многие из них, набравшись опыта, так и не возвращаются на территорию РФ. Для устранения этого явления необходимо обеспечить молодые кадры возможностью совершенствовать имеющиеся знания, а также гарантировать комфортные условия для реализации инновационных идей. [3]

Малый бизнес выступает важнейшим субъектом инновационной деятельности, поскольку он является основным условием функционирования инновационной экономики, а также основным источником нововведений и генератором новых идей. В РФ преобладает ряд сдерживающих факторов развития МИП, которые тормозят инновационное развитие всей страны. Для России в настоящее время главной задачей является организация ряда мероприятий для создания благоприятных условий и успешного функционирования МИП.

Литература

1. Девятаева Н. В. Малое предпринимательство в условиях инновационного развития [Текст] / Н. В. Девятаева, И. В. Ведякова, Е. С. Колмыкова // Молодой ученый. – 2013. – №6. – С. 304-306.
2. Перерва О.Л. Экономика и управление инновационными процессами на промышленном предприятии: теория, методология, практика// МГТУ им. Баумана. –2015. – С. 228
3. Рейтинг стран мира по уровню расхода на НИОКР [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>. (Дата обращения 28.08.2015)

References

1. Devyataeva NV Small business in the conditions of innovative development [Text] / NV Devyataeva, IV Vedyakova, ES Kolmykova // Young scientist. - 2013. - №6. - S. 304-306.
2. Pererva OL Economics and management of innovation processes on industrial enterprise: the theory, methodology, practice // MSTU. Bauman. -2015. - P. 228
3. Ranking of countries in terms of R & D expenditure [electronic resource]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info>. (Date Treatment 08/28/2015)

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.088

Герасимова А.В.

Магистрант 3 курса, Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОГО DUE DILIGENCE

Аннотация

Основной целью при проведении финансового due diligence является выявление и оценка финансовых рисков деятельности предприятия. Для обнаружения финансовых рисков существуют различные методы анализа и оценки. В науке набирают популярность такие научные методы, как нечеткие множества, теория графов, нейронные сети. Их можно использовать при проведении экономической экспертизы предприятия с целью выявления рисков. Автор предлагает методику, которая обеспечивала бы не только качественное и количественное описание выявленных рисков, но и давала возможность осуществлять прогнозирование дальнейшего влияния факторов риска на результирующий показатель.

Ключевые слова: финансовый due diligence, финансовый риск, методика анализа и оценки финансовых рисков, нечеткие когнитивные карты.

Gerasimova A.V.

Postgraduate, Ufa branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

METHODS OF ANALYSIS AND RISK ASSESSMENT ON FINANCIAL DUE DILIGENCE

Abstract

The main purpose during financial due diligence is to identify and assess the financial risks of the enterprise. There are different methods of analysis and evaluation to detect financial risks. In science, there are gaining popularity such scientific methods as fuzzy sets, graph theory, neural network. They can be used during the economic examination of the enterprise for the purpose of risk detection. The author proposes a methodology, which would provide not only a qualitative and quantitative description of the risks, but also made it possible to forecast future impact of risk factors on the resulting indicator.

Keywords: financial due diligence, financial risk, methods of analysis and assessment of financial risks, fuzzy cognitive maps.

Под методикой в научной литературе понимается алгоритм, четкое описание способа реализации определенной работы. Он подразумевает выполнение последовательных шагов, направленных на достижение поставленной цели. Использование методики (а именно четкое выполнение алгоритма действий) позволяет выполнить работу более качественно и в срок.

Автор предлагает методику анализа и оценки рисков при проведении экономической экспертизы (финансового due diligence).

Цель данной методики является выявление наиболее существенных финансовых рисков, влияющих на финансовую деятельность, и оценка силы их воздействия в будущем.

Задачи, на решение которых направлена методика, следующие:

1. Проведение экономической экспертизы, результаты которой служат основными источниками информации для дальнейшей идентификации финансовых рисков.
2. Выявление основных рискообразующих факторов.
3. Выбор наиболее существенных финансовых рисков.
4. Количественная оценка влияния данных финансовых рисков на финансовую деятельность предприятия.
5. Прогнозирование влияния финансовых рисков.

В качестве исходной информации используются бухгалтерская, управленческая отчетности, годовые отчеты, аналитические записки, аудиторское заключение, данные рейтинговых агентств, маркетинговых исследований и т.д.

В методике анализа и оценки рисков в процессе экономической экспертизы используются два метода:

- метод экспертных оценок;
- метод когнитивных карт.

Метод экспертных оценок является общераспространенным при анализе и оценке рисков, поскольку руководство каждого предприятия может, опираясь на свой профессиональный опыт, сформулировать основные риски (факторы рисков) и ранжировать их по силе воздействия.

Суть метода когнитивных карт заключается в построении когнитивных карт и осуществлении на их основе моделирования различных сценариев развития событий. Следовательно, моделирование позволяет спрогнозировать наступление тех или иных событий, которые могут негативно сказаться на результатах финансовой деятельности предприятия.

При построении когнитивной модели вся входящая информация представляется в виде набора факторов, которые связаны между собой причинно-следственной связью, т.е. формируется когнитивная карта. Когнитивная карта представляет собой отражение субъективных оценок эксперта или группы экспертов о законах и закономерностях, которые присущи моделируемой системе. Построенная когнитивная карта моделируемой системы способствует снятию неопределенности за счет формирования модели знаний эксперта об изучаемой системе. С целью исследования структуры системы, проведения прогнозирования и формирования эффективных управленческих решений к когнитивной карте применяются методы аналитической обработки.

Таким образом, процесс когнитивного моделирования можно представить в виде двух последовательных этапов. Во-первых, эксперты на основе своих профессиональных знаний и опыта формулируют модель, которая включает в себя факторы и причинно-следственные связи между ними. Во-вторых, на основе модели строится когнитивная карта, анализ и оценка которой осуществляется с помощью математического моделирования. Затем, полученные результаты интерпретируются в терминах предметной области.

Основным элементом когнитивной карты является связь, которая описывает влияние изменения состояния одного концепта (входного) на другой (выходной). Направление этой связи – от входного концепта к выходному. При этом сила влияния может быть как положительной, так и негативной.

Заключительным этапом является когнитивное моделирование, которое нацелено на прогнозирование влияния концептов на результирующий показатель финансовой деятельности. Для прогнозирования влияния финансовых рисков строятся нечеткие правила, которые определяют конечное состояние результирующего показателя в зависимости от силы воздействия того или иного концепта. Задачи когнитивного моделирования можно решить с помощью различных программных продуктов.

Первым этапом методики является идентификация рискообразующих факторов. Лица, осуществляющие управление рисками, должны обладать навыками выявления рисков и их оценки. Основной целью идентификации финансового риска является формирование у лиц, принимающих решения, целостной картины рисков. Важна не только полнота выявленного перечня финансовых рисков, но и понимание того, как они будут влиять на деятельность предприятия, насколько серьезны их последствия. Особое внимание следует уделять выявлению финансовых рисков, величина и последствия которых являются существенными для предприятия и могут представлять в будущем потенциальную угрозу ухудшения финансовой деятельности.

В качестве источников информации для выявления рискообразующих факторов являются результаты проведенной экономической экспертизы (финансового due diligence). Полученные в ходе осуществления финансового due diligence результаты содержат в себе основные сведения о финансово-хозяйственной деятельности предприятия. На основании этих результатов эксперт способен определить факторы, которые могут вызвать финансовые риски. Первоначально эксперт делит факторы на внутренние и внешние с целью определения возможности воздействия на конкретный фактор (таблица 1).

Таблица 1 – Деление факторов финансовых рисков

Факторы финансовых рисков	
Внутренние	Внешние
1. ...	1. ...
2. ...	2. ...
...	...

Затем происходит детализация выявленных факторов на подфакторы. Для более наглядного представления используется диаграмма Ишикавы (рисунок 1).

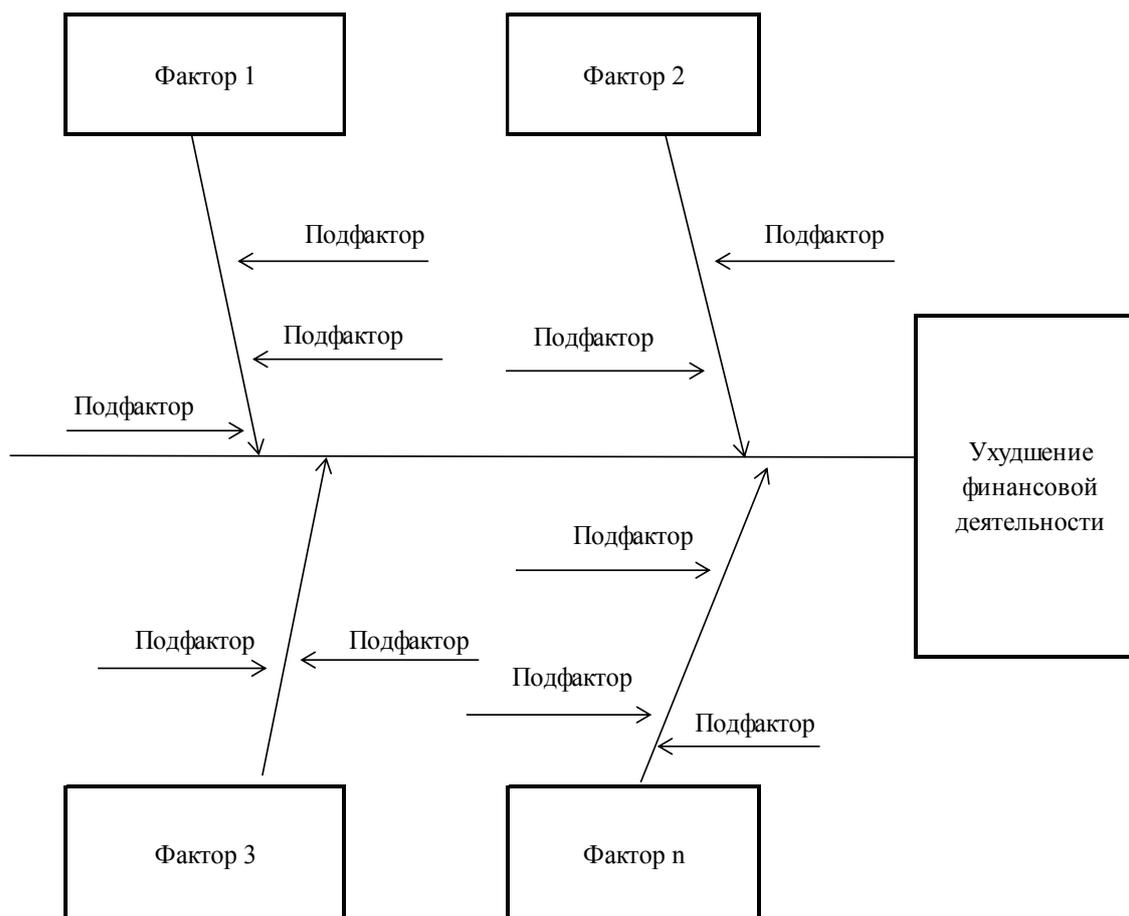


Рис. 1 – Диаграмма факторов и подфакторов финансовых рисков

Далее осуществляется отбор наиболее существенных факторов, оказывающих наибольшее влияние на ухудшение финансовой деятельности. Выбор наиболее существенных факторов производит эксперты, которые проводят экономическую экспертизу.

На втором этапе на основе профессионального мнения эксперта оценивается сила воздействия каждого из отобранных факторов на результирующий показатель (таблица 2).

Таблица 2 – Форма для проведения экспертом E_i анализа рисков

№ п/п	Наименование риска	Определение силы влияния риска на результирующий показатель, M_{ij}
1	X_1	
2	X_2	
...	...	

При этом экспертами могут быть определены следующие варианты оценки: очень высокая, высокая, средняя, низкая, очень низкая.

Эксперты должны выбрать не только правильный, по их мнению, вариант, но и конкретизировать его количественно на основании вербально-числовой шкалы (таблица 3).

Таблица 3 – Вербально-числовая шкала

Сила воздействия фактора	Числовой интервал (по абсолютному значению)
Очень высокая	0,80 - 1,00
Высокая	0,63 - 0,80
Средняя	0,37 - 0,63
Низкая	0,20 - 0,37
Очень низкая	0,00 - 0,20

В результате формируется сводная таблица, которая содержит все оценки силы воздействия финансовых рисков на резульативный показатель и изменение резульативного показателя под воздействием всех факторов (таблица 4).

Таблица 4 – Сводная форма по результатам экспертного анализа

Эксперт	Риски				
	YX_1	YX_2	YX_3	...	YX_j
E_1	M_{11}	M_{12}	M_{13}	...	M_{1j}
E_2	M_{21}	M_{22}	M_{23}	...	M_{2j}
...
E_i	M_{i1}	M_{i2}	M_{i3}	...	M_{ij}

Далее производится ранжирование результатов экспертного анализа (таблица 5)

Таблица 5 – Ранжирование результатов экспертного анализа

Наименование риска	Эксперты							
	E_1		E_2		...		E_i	
	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг	Значение	Ранг
X_1	M_{11}		M_{21}		...		M_{i1}	
X_2	M_{12}		M_{22}		...		M_{i2}	
...	
X_j	M_{1j}		M_{2j}		...		M_{ij}	

Однако числовой разброс силы воздействия того или иного риска, определенный каждым экспертом из группы может быть большим. Для более эффективного анализа силы воздействия финансовых рисков, необходимо чтобы все оценки были согласованы (примерно одинаковы).

Для определения согласованности оценки экспертного анализа рассчитывается показатель конкордации. Если он приближается к значению 1, то экспертные оценки согласованны и их можно «брать в работу».

Также экспертно определяется сила влияния финансовых рисков друг на друга (таблица 6).

Таблица 6 – Определение силы воздействия рисков друг на друга эксперта E_i

E_i	X_1	X_2	X_3	...	X_j
X_1		D_{12}	D_{13}	...	D_{1j}
X_2	D_{21}		D_{23}	...	D_{2j}
X_3	D_{31}	D_{32}		...	D_{3j}
...
X_j	D_{j1}	D_{j2}	D_{j3}	...	

Далее формируется сводная матрица результатов экспертного анализа, в которой проставляются все оценки силы воздействия как финансовых рисков на результирующий показатель, так и финансовых рисков друг на друга (таблица 7).

Таблица 7 – Сводная матрица результатов экспертного анализа

	Y	X_1	X_2	X_3	...	X_j
Y						
X_1	\overline{M}_1		\overline{D}_{12}	\overline{D}_{13}	...	\overline{D}_{1j}
X_2	\overline{M}_2	\overline{D}_{21}		\overline{D}_{23}	...	\overline{D}_{2j}
...	
X_j	\overline{M}_j	\overline{D}_{j1}	\overline{D}_{j2}	\overline{D}_{j3}	...	

При этом, для определения позитивного или негативного воздействия X_j на Y или X_j на X_{j+1} эксперты проставляют знаки «-» или «+» для каждого элемента матрицы. Это необходимо для дальнейшего осуществления оценки финансовых рисков. Элементы сводной матрицы находятся по формуле расчета средней арифметической простой.

Полученные результаты являются исходной информационной базой для формирования когнитивных карт.

На основе таблицы 7 строится нечеткая когнитивная карта ухудшения финансовой деятельности предприятия, которая отражает причинно-следственную структуру факторов, влияющих на нее, т.е. имеет вид графов отношений. Дуги между элементами говорят о присутствии направления влияния. Веса дуг определяются на основании данных таблицы 7, полученные экспертным путем (рисунок 2)

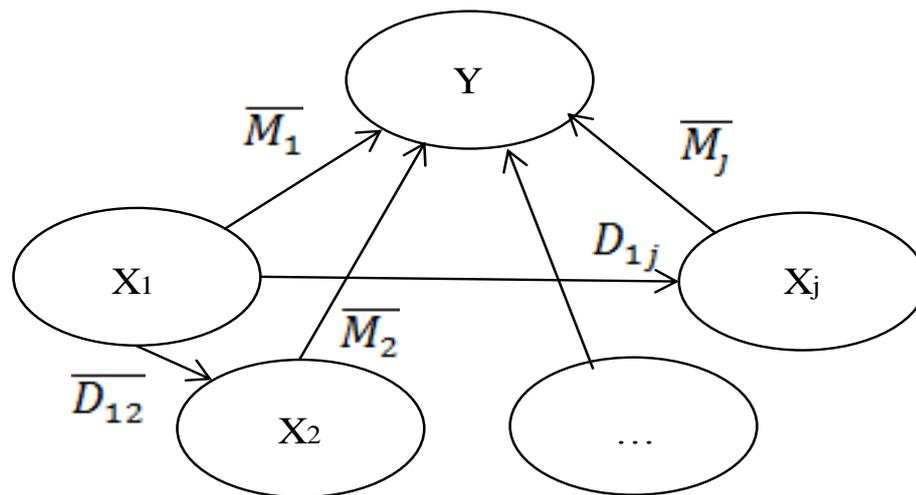


Рис. 2 – Когнитивная карта

Когнитивная карта наглядно демонстрирует силу влияния рисков, которое может быть положительным, отрицательным или нейтральным. По данным полученной когнитивной карты осуществляется моделирование, суть которого заключается в построение нечетких правил.

Формулировка правил осуществляется через механизм логического вывода. Логическое управление означает, что логика управления эксперта представляется в виде нечетких правил и разнообразным предпосылкам сопоставляется некоторое действие.

Нечеткие правила формируются экспертами и учитывают различные силы воздействия факторов и как это в итоге повлияет на результирующий показатель. Сформулированные нечеткие правила обязательно согласовываются с руководством предприятия, так как данные правила будут в дальнейшем использованы на предприятии для прогнозирования финансовых рисков.

Формирование выходных переменных проводится в несколько этапов:

1. получение вектора входных переменных $X = (X_1, \dots, X_n)$;
2. переход от четких значений этих переменных к их нечетким интерпретациям, т.е. лингвистическим переменным (очень низкая, низкая, средняя, высокая, очень высокая);
3. определение нечетких значений выходных параметров U_1, \dots, U_m на основе правил логического вывода;
4. переход от полученных функций принадлежности нечетким множествам к соответствующим четким значениям выходных переменных.

Для осуществления нечеткого моделирования можно использовать систему Matlab (сокращение от MATrix LABoratory – матричная лаборатория) при помощи пакета расширения Fuzzy Logic Toolbox (далее FLT), в котором реализованы десятки функций нечеткой логики и нечеткого вывода. FLT обладает простым и хорошо продуманным интерфейсом, с помощью которого легко осуществляется проектирование и диагностирование нечетких моделей. Графические средства FLT позволяют интерактивно отслеживать особенности поведения системы.

Базовым элементом FLT является FIS-структура – это система нечеткого вывода (Fuzzy Inference System). FIS-структура содержит все необходимые данные для реализации процесса «входы-выходы» на основе нечеткого логического вывода.

Главное меню FIS-редактора содержит 8 подменю, а именно три общесистемных меню – File, Edit, View, и пять меню для выбора параметров нечеткого логического вывода – And Method, Or method, Implication, Aggregation, Defuzzification.

Прежде чем начать работать в FIS, необходимо описать входные и выходные переменные. Входными переменными будут являться финансовые риски (таблица 8).

Таблица 8 – Описание входных переменных (финансовых рисков)

Наименование финансового риска	Диапазон изменения	Термы	Тип функции принадлежности
X_1	0...1	v.s (очень низкая) s (низкая) m (средняя) b (высокая) v.b (очень высокая)	гауссова
X_2	0...1	v.s (очень низкая) s (низкая) m (средняя) b (высокая) v.b (очень высокая)	гауссова

Выходная переменная – результирующий показатель финансовой деятельности, который характеризует ее эффективность (таблица 9).

Таблица 9 – Описание выходной переменной (результирующий показатель финансовой деятельности)

Наименование показателя	Диапазон изменения	Термы	Значение
Y	0...1	v.s (очень низкая) s (низкая) m (средняя) b (высокая) v.b (очень высокая)	0, 00 0,25 0,50 0,75 1,00

После определения входных и выходной переменных графический интерфейс FIS выглядит следующим образом (рисунок 3).

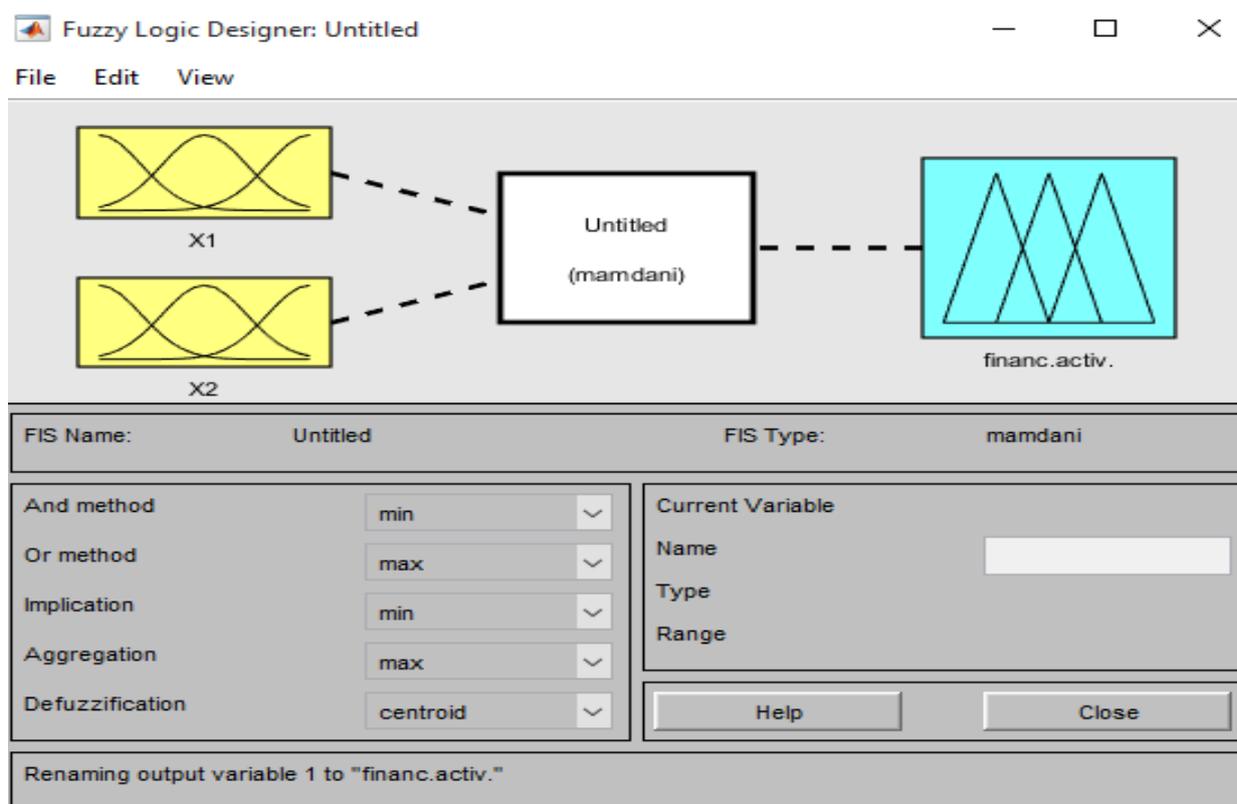


Рис. 3 – Графический интерфейс редактора FIS после определения входных (X_1 , X_2) и выходной переменных

Далее следует определить функции принадлежности термов для каждого входного и выходной переменных. В интерактивном графическом окне необходимо задать количество термов (в данном случае 5) и тип функций принадлежности (тип гауссовая) (рисунок 4).

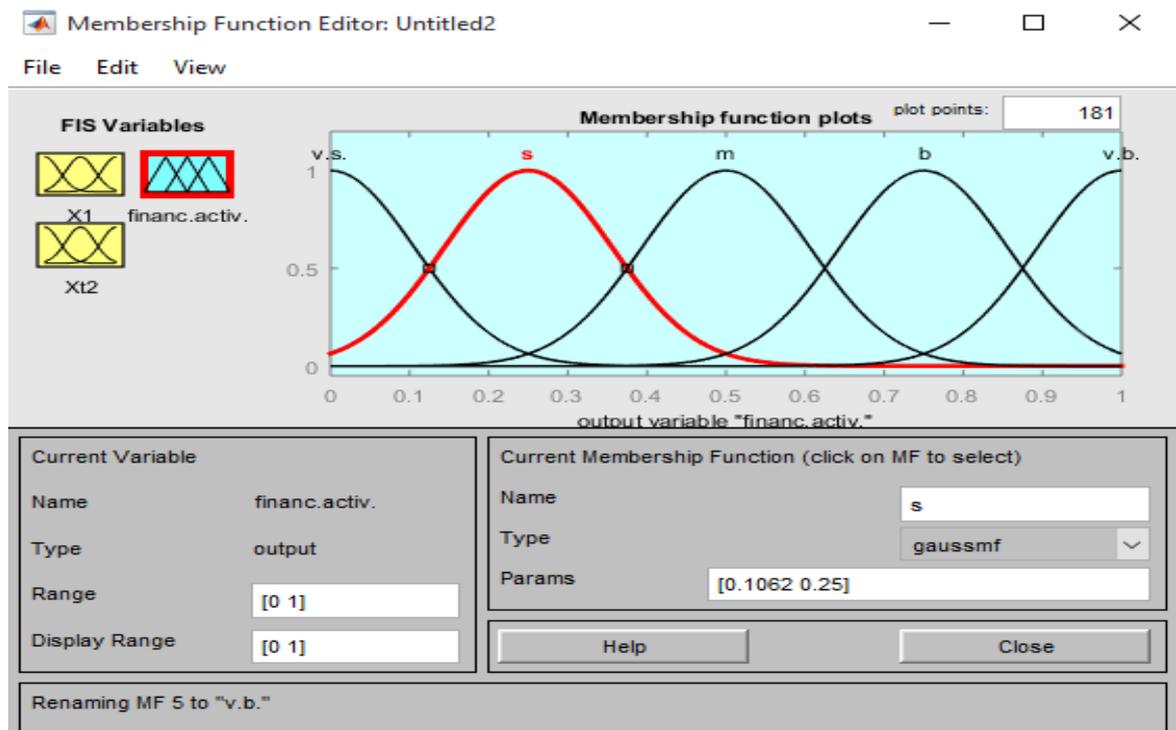


Рис. 4 – Графический интерфейс для выходной переменной «financ.activ.».

Затем происходит непосредственное моделирование, а именно задаются нечеткие правила, которые формируются с учетом результатов экспертного анализа.

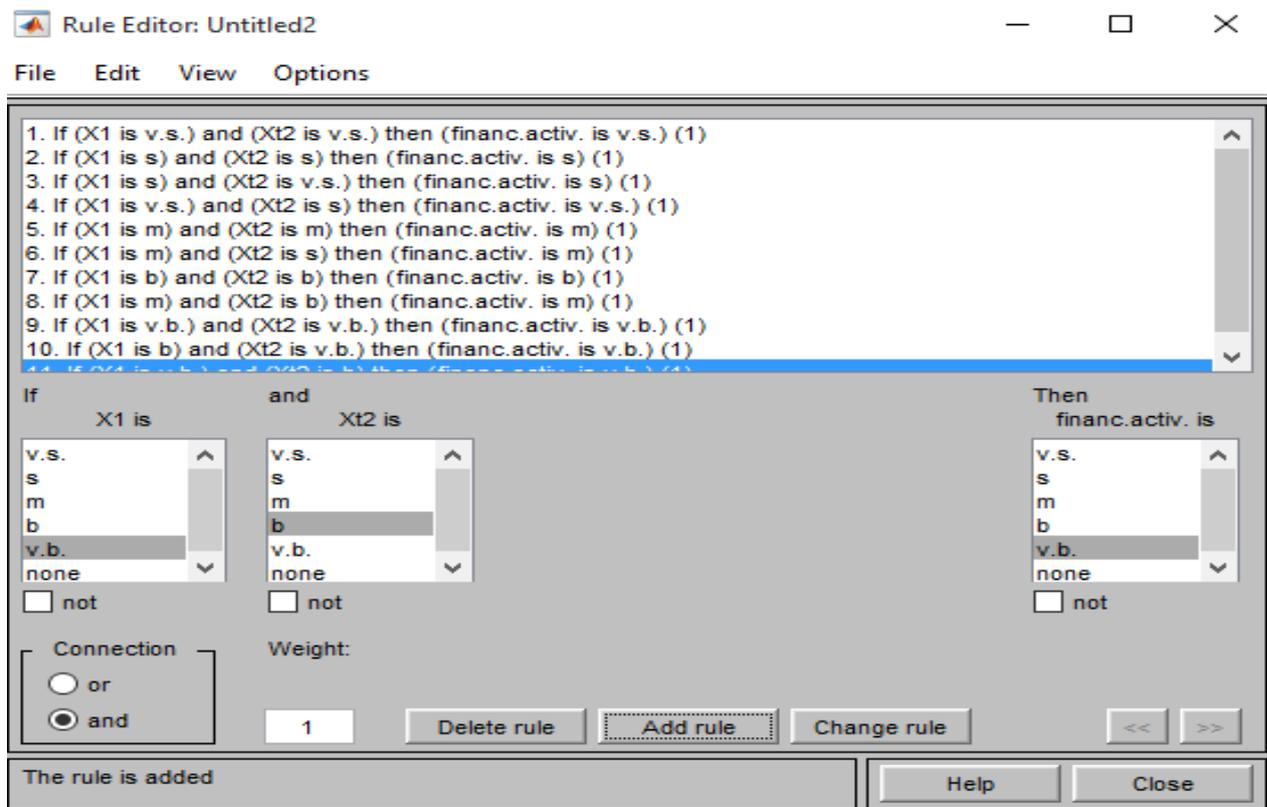


Рис. 5 – Графический интерфейс редактора правил после задания базы правил системы нечеткого вывода

Далее при помощи программы просмотра правил производится анализ системы. Программа предоставляет возможность получать значения выходной переменной в зависимости от значений входных переменных (финансовых рисков). Ввести значения входных переменных можно с помощью их записи в поле Input (рисунок 6).

Следовательно, зная значения финансовых рисков (например, изменение уровня инфляции) и их нечеткую интерпретацию (лингвистическую силу воздействия: очень низкая, низкая, средняя, высокая, очень высокая), можно спрогнозировать как изменится результирующий показатель, характеризующий финансовую деятельность, если возникнут конкретные виды финансовых рисков.



Рис. 6 – Графический интерфейс программы просмотра правил после выполнения процедуры нечеткого вывода

Также для общего моделирования может оказаться полезным визуализация соответствующей поверхности нечеткого вывода. Полученная поверхность позволяет проанализировать зависимость значений выходной переменной Y от отдельных финансовых рисков (входных переменных) (рисунок 7).

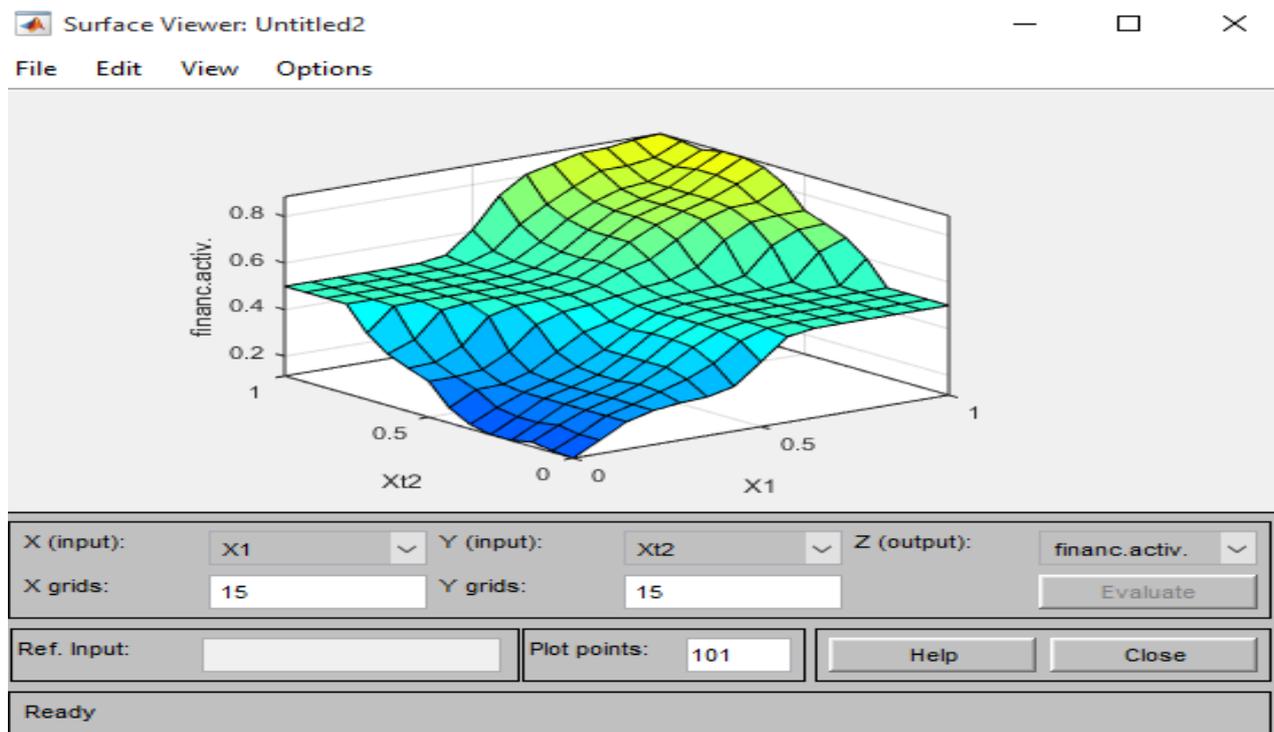
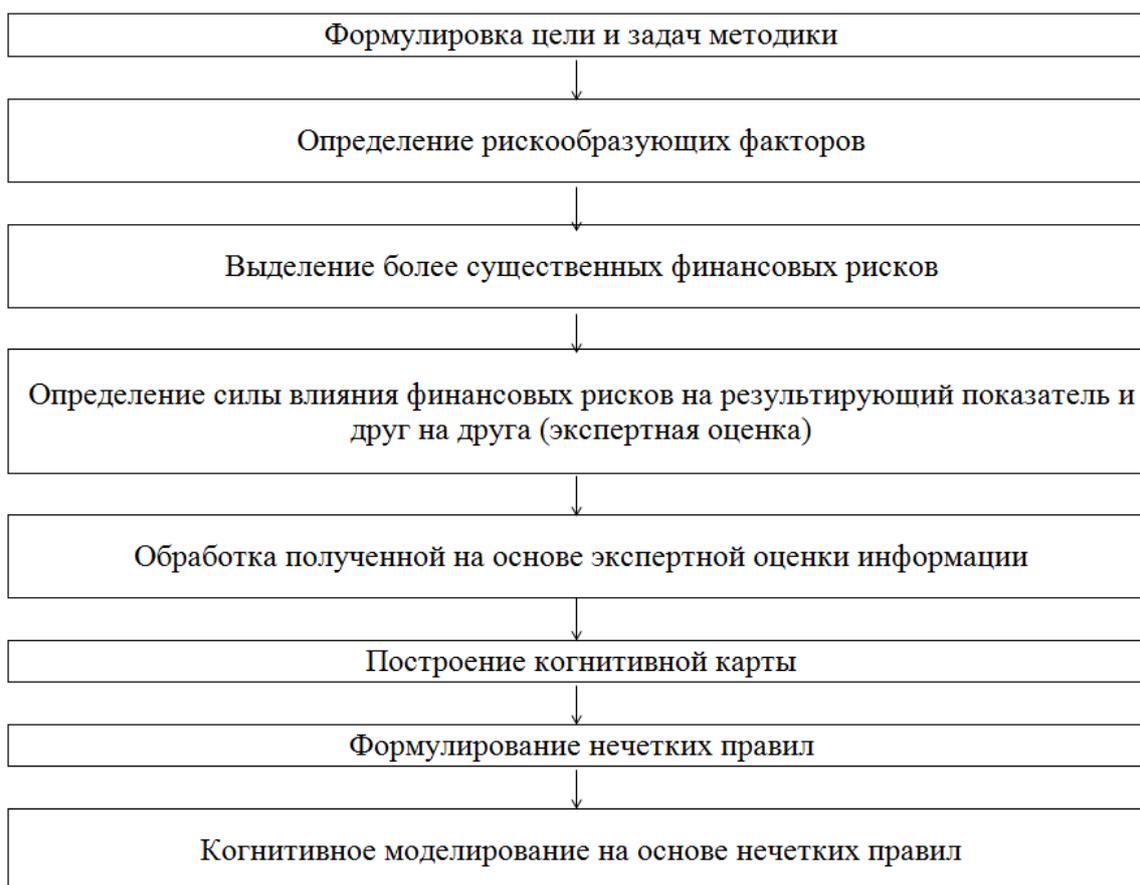


Рис. 7 – Визуализация поверхности нечеткого вывода

Методику анализа и оценки финансовых рисков, предложенную автором можно представить следующим образом:



Таким образом, рассмотрев предложенную методику анализа и оценки финансовых рисков на основе экспертных оценок и когнитивного моделирования, можно отметить следующее:

1. Построение когнитивной карты помимо графической интерпретации влияния финансовых рисков отражает экспертную оценку, сформированную на основе их профессионального опыта и суждений.
2. Понятность использования программного продукта Matlab при осуществлении когнитивного моделирования.
3. Построение нечетких правил является самой трудоемкой и сложной работой, которой подвержены эксперты. Однако, правильно и верно их сформулировав, руководство предприятия в дальнейшем сможет своевременно выявлять наиболее сильные финансовые риски, способные негативно повлиять на финансовую деятельность, и в будущем более внимательно относиться к данным рискообразующим факторам.

Следовательно, данная методика является универсальной и гибкой. Она не привязана к конкретной задаче, и может быть использована в любой области.

Литература

1. Шашкова Т.Н. Герасимова А.В. Due diligence – современный метод экспертизы деятельности компании // Инновационные преобразования, приоритетные направления и тенденции развития в экономике, проектном менеджменте, образовании, юриспруденции, языкознании, культурологии, экологии, зоологии, химии, биологии, медицине, психологии, политологии, филологии, философии, социологии, градостроительстве, информатике, технике, математике физике, 29-30 апреля 2014 года, г. Санкт-Петербург. – СПб.: КультИнформПресс, 2014. – 202 с.
2. Шашкова Т.Н. Герасимова А.В. Идентификация и анализ рискообразующих факторов при проведении финансового due diligence предприятий газовой отрасли // Международный научно-исследовательский журнал. – Екатеринбург. – 2015. – № 11 (42). – 141-144 с.

References

1. Shashkova T.N., Gerasimova A.V. Due diligence – a modern examination method of the company operation. //Innovative transformations, priority directions and of development tendencies of the economy, design management, education, law, linguistics, cultural science, ecology, zoology, chemistry, biology, medicine, psychology, political science, philology, philosophy, sociology, town planning, informatics, equipment, mathematics, physics, April 29-30, 2014, St. Petersburg. – SPb.: CultInformPress [Cultural information press Publ.], 2014. – 202 pages.
2. Shashkova T.N., Gerasimova A.V. Risk factors identification and analysis during the financial due diligence of the gas industry // International Science-Research Journal- Ekaterinburg. 2015 N 11(42) -141-144 pages.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.077

Драгунова Л.В.¹, Худышкина Е.Н.²

¹ORCID: 0000-0002-9897-5716, Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Финансово-экономического института Тюменского государственного университета,

²ORCID:0000-0001-7786-5625, Старший преподаватель кафедры специальных дисциплин Тюменского филиала Сибирского университета потребительской кооперации

**РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ**

Аннотация

В статье показаны роль и место сельскохозяйственных и потребительских кооперативов в экономике региона. Рассмотрены основные критерии повышения конкурентоспособности кооперации, а также построен профиль логистических процессов в системе потребительской кооперации.

Ключевые слова: региональная экономика, потребительская кооперация, сельскохозяйственные кооперативы, социальное предпринимательство, логистическая интеграция.

Dragunova L.V.¹, Khudyshkina E.N.²

¹ORCID: 0000-0002-9897-5716, Candidate of Economic Sciences, Tyumen state university,

²ORCID:0000-0001-7786-5625, Senior lecturer of special disciplines of the Tyumen branch of the Siberian university of consumer cooperation

**DEVELOPMENT OF SOCIALLY ORIENTED INTEGRATION PROCESSES FOR INCREASE
OF COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL AND CONSUMER COOPERATIVES**

Abstract

The role and place of agricultural and consumer cooperatives in region economy are shown in article. The main criteria of increase of competitiveness of cooperation are considered, and also the profile of logistic processes in system of consumer cooperation is constructed.

Keywords: regional economy, consumer cooperation, agricultural cooperatives, social business, logistic integration.

В условиях рыночной экономики основными требованиями функционирования организаций потребительской кооперации являются не только безубыточность хозяйственной деятельности, получение прибыли, но и удовлетворение экономических и социальных интересов пайщиков, членов трудового коллектива, осуществление социальной миссии.

Выполнение социальных задач потребительской кооперации невозможно без соответствующего уровня конкурентоспособности, которая влияет на экономическую безопасность всей системы кооперативного движения.

Социальное предпринимательство кооперации направлено на решение или смягчение социальных проблем обслуживаемого населения и пайщиков. Ее деятельность характеризуется социальной направленностью, самокупаемостью, финансовой устойчивостью и предпринимательским подходом, оказывающим долгосрочное позитивное влияние на потребительский рынок.

Определяя положение кооперации на региональном рынке, оценивая роль ее социальной миссии, можно определить более эффективные пути оптимизации хозяйственной деятельности.

Исторически, и уже традиционно, миссия потребкооперации заключается в развитии социальной инфраструктуры сельских районов, в обеспечении социальной роли потребительского рынка за счет удовлетворения потребностей покупателей, пайщиков, в обеспечении занятости населения, вовлекаемого в кооперативную деятельность, в укреплении продовольственной безопасности региона и страны. Развитие деятельности кооперации включает систему первоочередных мероприятий, позволяющих упрочнить позиции кооперативов на рынке товаров и услуг, а так же в социальной сфере.

Оптимизируя территориальную систему кооперативов Тюменской области и их взаимодействия, преследуется цель их объединения или укрупнения в тех случаях, когда необходимо сохранить ресурсный потенциал, значительно повысить экономическую эффективность и экономическую безопасность субъектов [6]. Применение интеграционных механизмов, указывает на целесообразность формирования и развития логистического процесса в территориальной системе кооперации.

Современный теоретический и практический опыт, а так же собственный положительный опыт региональной кооперативной деятельности в организации материальных, финансовых, информационных логистических потоков, является фундаментом новых преобразований.

Выполнение миссии потребительской кооперацией и осуществление каких-либо преобразований в условиях повышенной конкурентной борьбы, может осуществляться только при наличии финансовой устойчивости.

Анализ показателей финансовой устойчивости и платежеспособности Тюменского Облпотребсоюза по четырехлетнему горизонту наблюдения показал следующий тренд (рис.1).

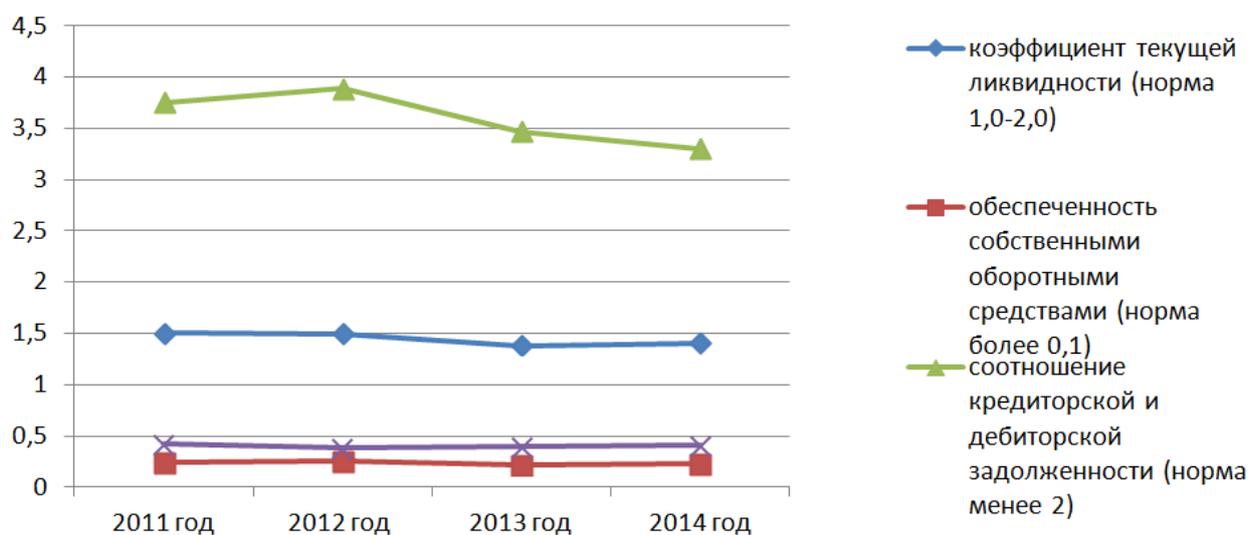


Рис. 1 – Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности Тюменского Облпотребсоюза

Результаты обобщенной оценки указывают, что коэффициенты текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами соответствуют нормативным значениям и сохраняются в положительной динамике. Сложившаяся тенденция является оптимальной для проведения ряда преобразований в укреплении социального предпринимательства, конкурентоспособности и развитии логистических процессов Облпотребсоюза. Сохраняющаяся высокая доля кредиторской задолженности снижает финансовую устойчивость, замедляет процессы развития и заметно влияет на значение коэффициента банкротства по всему четырехлетнему периоду наблюдения. Платежная дисциплина Облпотребсоюза имеет ряд недостатков, которые, прежде всего, связаны с неурегулированными финансовыми потоками. Изменить ситуацию в части повышения финансовой устойчивости поможет внедряемая система логистики, которая несет в себе оптимизацию материальных и финансовых потоков. Весомым фактором в необходимости внедрения системы логистики в Облпотребсоюзе, является увеличение доли убыточных субъектов с 8% до 15% за четырехлетний горизонт наблюдения. Убыточными стали районные потребительские союзы, которые объединяют в себе десятки отдельных организаций розничной торговли, общественного питания. Причиной убыточности Райпотребсоюзов признано отсутствие оптимальных потоков товарных запасов и финансовых ресурсов.

Поднять и укрепить конкурентоспособность Облпотребсоюза, по нашему мнению, можно через повышение роли их социальной миссии в сельских районах Тюменской области, поскольку на 66 единиц кооперативов, объединенных в областной потребительский союз, приходится более четырехсот магазинов, пекарен, пунктов общественного питания. Удовлетворяя потребительские запросы на селе, можно охватить до 22% населения Тюменской области (по данным Росстата на 01.01.2015 г., это более 700 тыс.чел.).

Учитывая 120-летний практический опыт функционирования потребительской кооперации в России, активизация бренда кооперативного движения, как организационной формы, осуществляющего обеспечение населения (торговля, производство, заготовительная деятельность, общественное питание и др.) актуально и в современных экономических условиях.

Результаты анализа финансовых показателей Тюменского Облпотребсоюза, показали их устойчивое положение на рынке: численность субъектов сохраняется, материально-техническая база удовлетворительная, финансовая устойчивость стабильная более чем у половины членов союза, численность магазинов и пекарен увеличилась. Факторами риска областных кооператоров за последние четыре года являются: замедление совокупного объема хозяйственной деятельности на 0,2%, сокращение удельного веса продукции собственного производства на 5%, сокращение товарных запасов на 7%, снижение прибыли на 44%, наличие убыточных организации (15% от общего количества).

Мониторинг функционирования кооперативов показал, что преобразования в хозяйственной и финансовой сфере, являются необходимым условием дальнейшего существования их на региональном рынке.

Укрепление и сохранение конкурентоспособности субъектов, по нашему мнению, должно опираться на социальные факторы осуществления деятельности и на развитие логистических процессов.

Необходимость формирования системы логистики в деятельности кооперативов Тюменской области, обуславливается следующими факторами:

- 1) низкая эффективность цепей поставок сырья для производства и потребительских товаров приводит к низкой конкурентоспособности кооперативов;
- 2) несоответствие потоков закупок, поставок товаров и сырья с фактическими продажами;
- 3) отсутствие возможности качественного планирования закупок, поставок, доставки, по причине нестабильности договорных отношений с поставщиками;
- 4) низкая эффективность материальных и финансовых потоков;
- 5) наличие высоких затрат на обработку грузов и их хранение по причине, отсутствия со ответствующих площадей.

Логистические процессы в системе кооперации на уровне торгового посредничества могут реализовываться через материальные, финансовые, информационные потоки, как внутри областного потребительского союза, так и при взаимодействии кооперативов с внешней средой.

Система логистики может быть представлена многообразием процессов и операций. Она состоит в последовательности процессов закупки, транспортировки, складирования, хранения и реализации товаров.

Модель логистики областных кооператоров предполагает конкретизацию поведения каждого субъекта в логистической цепи. Обобщенная модель системы логистики схематично представлена на рис. 2.

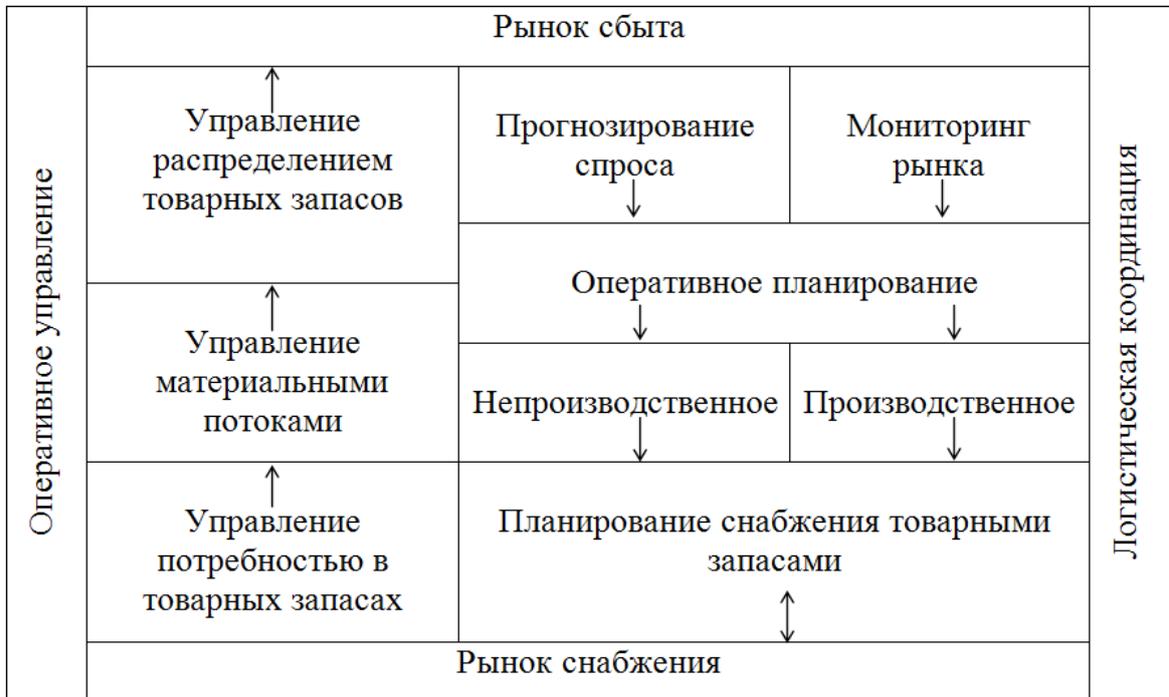


Рис. 2 – Логистическая система союза кооперативных организаций

Имеющееся и функционирующее складское хозяйство Облпотребсоюза, удовлетворительная материально-техническая база, создают возможность создания логистической службы, функции которой могут быть следующими:

1) служба закупок осуществляет поиск поставщиков, формирует рациональные материальные и финансовые потоки, оценивает рыночную конъюнктуру, разрабатывает наиболее выгодные схемы расчетов, выбирает оптимальные модели закупок, проводит юридическую экспертизу закупок и оценивает их эффективность;

2) транспортная служба производит расчет количественной потребности в транспортных средствах, разрабатывает схемы дорожных карт, выбирает внешних перевозчиков, осуществляет диспетчеризацию транспортных потоков;

3) служба продаж осуществляет постоянную связь с потребителями, анализирует запросы покупателей, оценивает конъюнктуру спроса, моделирует оптимальные условия поставок, разрабатывает политику сервиса, отслеживает платежную дисциплину, оценивает эффективность поставок;

4) служба складского хозяйства осуществляет организацию погрузочных и разгрузочных работ, моделирует оптимальные схемы материальных потоков, управляет объемами товарных запасов, подготовка сырья к производственному потреблению.

Таким образом, логистическая система как механизм достижения конкурентного преимущества, имеет стратегическую значимость и оказывает влияние на их экономические показатели и развитие социального предпринимательства.

Внедряемые механизмы логистики позволят интегрированным субъектам контролировать складское хозяйство, отслеживать оборачиваемость запасов, не допускать затоваривания и дефицита товарных запасов, сокращать транспортные расходы и время доставки, снижать расходы на закупку товаров. Следовательно, логистическая интеграция в кооперации, объединяющая логистические процессы и ресурсы организаций с целью повышения их эффективности, является ключевым фактором успеха в конкурентной борьбе.

Основными преимуществами потребительской кооперации, влияющими на укрепление ее конкурентоспособности, являются:

охват регионального рынка (более четырехсот магазинов, пунктов общественного питания, пекарен и др.);

осуществление универсальных видов и направлений работы (торговля, производство, общественное питание, заготовительная деятельность);

наличие нескольких тысяч пайщиков, являющихся потенциальными покупателями;

сформированные организованные информационные потоки; наличие практического опыта в организации отдельных логистических операций и др.

Традиционным и основным направлением функционирования кооператоров является торговля. Предлагаемая логистическая интеграция позволит оптимизировать торговлю в следующих аспектах:

1) создать систему сетевой розничной торговли, использующую единство бренда торговой сети, производимых товаров (хлеб, хлебобулочные изделия и т.д.) и др.;

2) сформировать механизмы финансового обеспечения через оптимизацию финансовых потоков, взаимодействие с органами государственной власти и местного самоуправления для получения преференций на программной основе при выполнении социальной миссии кооперации;

3) разработать эффективные механизмы маркетинга, путем проведения соответствующих исследований, формирования общей маркетинговой политики, моделирования схем дисконтов, развития электронной торговли.

Следует отметить, что осуществляя социальное предпринимательство, возможна низкая экономическая эффективность отдельных субъектов, поскольку потребительская активность в различных районах области неравнозначна. Однако, «нормальный» уровень экономической эффективности, обеспечивающий поддержание конкурентоспособности и социальной значимости, может быть достигнут за счет оптимизации торговой сети, сокращения издержек при единых закупках, использования системы логистики, оказания дополнительных услуг населению.

Логистическая интеграция позволит получить экономический и социальный эффект в производственных направлениях кооперативов.

Повысить результативность производства возможно за счет:

- 1) организации оптовой закупки сырья;
- 2) информационного обеспечения о производственных инновациях, о рецептуре производимой продукции;
- 3) формирования единых стандартов качества производимой продукции;
- 4) ориентирования производства на конечного потребителя;
- 5) создания уникальных брендов производственных кооперативов и их продукции.

Социально значимым направлением функционирования кооперации, является организация общественного питания и оказание бытовых услуг. Поскольку в сельских районах области недостаточный уровень развития бытовой инфраструктуры и организации пунктов общепита, при выраженной потребности в данных услугах, то данная ниша потребительского рынка может быть охвачена кооперативным сообществом.

Заготовки и закупки являются уникальным конкурентным преимуществом всей системы потребительской кооперации. Современные экономические условия складываются под воздействием многих внешних факторов, влияющих на продуктовую безопасность региона. По этой причине, интеграция потребительских, сельскохозяйственных кооперативов, фермеров области, позволит активизировать их участие на рынке с наименьшими посредниками и довести до покупателя продукцию местных производителей в короткие сроки по оптимальной цене.

В целях формирования инфраструктуры обслуживания населения в Тюменской области создана система сельскохозяйственной потребительской кооперации, включающая 114 сельскохозяйственных кооперативов (заготовительных, обслуживающих и др.). К основным видам заготавливаемой продукции в области относятся молоко, мясо, овощи, дикорастущие растения.

Формируемая модель логистики охватывает значительную численность сельскохозяйственных кооперативов. Динамика уровня развития кооперации Тюменской области представлена на рис.3.

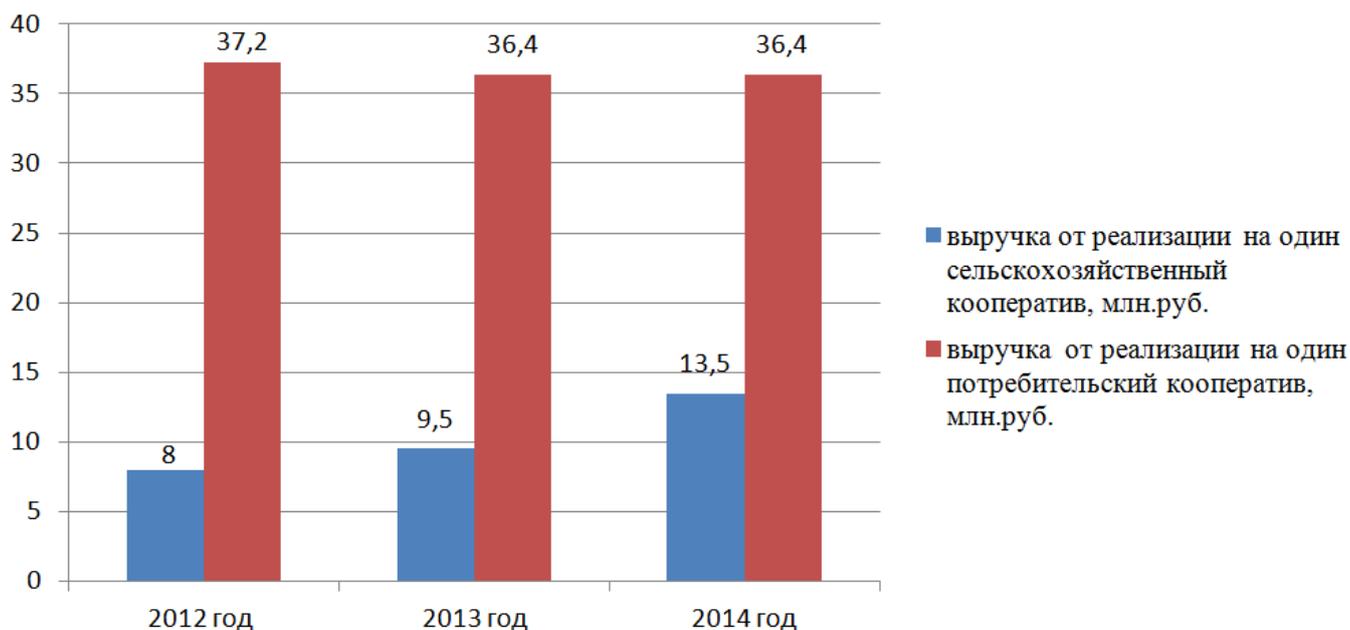


Рис. 3 – Результаты деятельности кооперативов Тюменской области

Процесс импортозамещения, проводимый в стране и регионе, может повысить значимость интеграции потребительских и сельскохозяйственных кооперативов в решении ряда социальных задач: занятость населения в сельской местности; обеспечение населения качественной продукцией по оптимальным ценам; поддержка местных сельхозпроизводителей и др. Только за 2014 год Облпотребсоюзом было закуплено основных видов сырья, для последующей реализации потребителям на общую сумму 250,3 млн. руб.

Меры по повышению экономической и территориальной доступности товаров и услуг для населения региона реализуются в рамках программного мероприятия «Субвенции по поддержке труднодоступных территорий» государственной программы Тюменской области «Развитие потребительского рынка и защита прав потребителей» до 2020 года [5].

Как было отмечено, что реализация указанных преобразований, направленных на повышение конкурентоспособности кооперативов, возможна при наличии стабильной финансовой устойчивости [2]. Неотъемлемым условием ее укрепления, является выполнение следующих задач:

- 1) определение соотношения потребности и источников формирования финансовых ресурсов;
- 2) наличие гибкости в оптимизации денежных потоков;
- 3) эффективное распределение ресурсов по приоритетным направлениям хозяйственной деятельности;
- 4) обеспечение высокого профессионального уровня специалистов по управлению потоками ресурсов;
- 5) формирование оптимальной структуры источников финансирования по критериям их доступности и стоимости;
- 6) соблюдение платежной дисциплины, обеспечивающей платежеспособность;
- 7) оценка возможных коммерческих и финансовых рисков;
- 8) разработка альтернативных вариантов источников финансирования и направлений их использования;
- 9) использование инновационного программного обеспечения по учету, анализу и контролю финансовых ресурсов.

К программным мероприятиям, укрепляющим конкурентоспособность и повышающим социальную значимость кооперации, можно так же отнести:

1) участие в совместных целевых программах федерального, регионального и муниципального уровней (организация питания школьников, обеспечение товарами и продукцией собственного производства социально незащищенных групп населения и др.);

2) расширение сети пунктов бытового обслуживания, предприятий общественного питания на селе, учитывающих местные и демографические условия (плотность населения, парикмахерские услуги, семейные и корпоративные мероприятия, заявки на ремонт бытовой техники, пошив и ремонт одежды и др.);

3) сохранение выездной торговли и бытового обслуживания в отдаленных и труднодоступных населенных пунктах области;

4) взаимодействие с органами социального обеспечения и со службами занятости по выполнению государственного и муниципального заказа (обслуживание ветеранов, инвалидов, привлечение безработного населения на сезонные и временные работы и др.);

5) осуществление постоянного мониторинга потребностей покупателей в соответствии с их платежеспособным спросом.

Совокупный социальный и экономический эффект от логистической интеграции в кооперации, очевиден, поскольку предлагаемые механизмы совершенствования работы и программные мероприятия повысят не только ее объективную социальную значимость, но и значительно будут способствовать укреплению конкурентоспособности. Это связано с тем, что логистические процессы позволяют обеспечивать поставку нужного товара (продукции, услуги), в нужное время, в нужное место с минимальными затратами и цивилизованными способами удовлетворить потребителя.

Логистическая интеграция сельскохозяйственных и потребительских кооперативов – оптимальный и неизбежный путь развития отрасли, так как, она является залогом успеха не только в укреплении финансовой устойчивости и конкурентоспособности, но и в борьбе за постоянного покупателя, а это, возможно, социально значимый и главный ресурс[5].

Литература

1.ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в РФ» от 19.06.1992 г. (в ред. от 02.07.2013 N 185-ФЗ).

2.Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 год [Электронный ресурс] http://www.upload/docs/useful_docs/koncepciya.docx

3.Постановление Тюменской областной думы № 312 от 24.05.2012 г. Тюменская областная дума. «О развитии потребительской кооперации в Тюменской области» [Электронный ресурс] <http://law.admtumen.ru>

4. «О выполнении постановления Тюменской областной Думы от 24.05.2012 № 312 «О рекомендациях «круглого стола» по теме: «О развитии потребительской кооперации в Тюменской области» от 01.06.2015 г. [Электронный ресурс] <http://www.duma72.ru>

5. Постановление Правительства Тюменской области от 22.12.2014 года № 669-п «Об утверждении государственной программы Тюменской области «Развитие потребительского рынка и защита прав потребителей» до 2020 года [Электронный ресурс]<http://docs.cntd.ru>

6. Драгунова Л.В., Худышкина Е.Н. Обеспечение экономической безопасности организаций потребительской кооперации в современных условиях развивающейся экономика//Экономика и предпринимательство. -2015.-№3(56).- С.817-821

References

1. Federal Law "About Consumer Cooperation (Consumer Societies, Their Unions) in the Russian Federation" of 19.06.1992 (in an edition of 02.07.2013 N 185-FZ).

2. The concept of development of consumer cooperation of the Russian Federation to 2015 [An electronic resource] http://www.upload/docs/useful_docs/koncepciya.docx

3. The resolution of the Tyumen region дума No. 312 of 24.05.2012. Tyumen region дума. "About development of consumer cooperation in the Tyumen region" [the Elektorny resource] <http://law.admtumen.ru>

4. "About implementation of the resolution of the Tyumen region дума of 24.05.2012 No. 312 "About recommendations of "a round table" about a subject: "About development of consumer cooperation in the Tyumen region" of 01.06.2015 [the Elektornny resource] <http://www.duma72.ru>

5. The resolution of the government of the Tyumen region of 22.12.2014 No. 669-p "About the statement of a state program of the Tyumen region "Development of the consumer market and consumer protection" till 2020 [the Elektornny resource] <http://docs.cntd.ru>

6. Dragunova L.V., Khudyshkina E.N. Providing of economic security of organizations of consumer co-operation is in the modern terms of developing economy //Economy and Entrepreneurship.-2015.-№3 (56).- S.817-821

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.027

Иванов С.О.

Старший преподаватель, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова

ПРОБЛЕМЫ И ПРИНЦИПЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ РИСКА

Аннотация

В статье рассматривается важный этап оценки риска – идентификация рисков, и его роль в риск-менеджменте. Описаны проблемы идентификации рисков и подходы к их преодолению. Формулируются руководящие принципы идентификации риска.

Ключевые слова: риск-менеджмент, оценка риска, идентификация риска.

Ivanov S.O.

Senior lecturer, Chuvash State University

PROBLEMS AND PRINCIPLES OF RISK IDENTIFICATION

Abstract

The article considers the important stage of risk assessment – risk identification. The problems of risk identification and approaches to overcome them are described. The guidelines of risk identification are formulated.

Keywords: risk management, risk assessment, risk identification.

Идентификация (выявление) рисков критически важный этап в управлении рисками. Риск, который не был идентифицирован на этой стадии, не будет включен в дальнейший анализ [4]. Так же, риск, идентифицированный поверхностно, может быть приятным несущественным, неактуальным, что приведет к погрешностям оценивания рисков и ошибкам их обработки. Рассмотрим основные проблемы процесса идентификации риска, и выделим принципы, позволяющие преодолеть их.

Согласно международному стандарту ISO/IEC 31000 [4] деятельность по управлению риском состоит из следующих этапов: установка контекста, идентификации риска, анализ риска, и оценивание риска, обработка риска. Этапы идентификации, анализа и оценивании риска сильно взаимосвязаны и взаимозависимы, и составляют единый непрерывный процесс – оценки риска. Из чего следует, что один метод оценки риска не может обеспечить одинаковые условия и результативность на разных этапах. Для чего рекомендуется использовать различные вспомогательные методы [4]. Достоинства и недостатки различных методов на разных этапах описаны в международном стандарте ISO/IEC 31010 [5]. Важность идентификации риска заключается в том, что он определяет полноту и адекватность процесса оценки риска.

Первая и основная проблема, возникающая при идентификации риска, состоит в том, что отсутствует единое понятие риска [1, 2]. «Различия в определениях риска зависят от контекста потерь, их оценки и измерения» [2]. Наличие нескольких, противоречивых, определений понятия «риск» затрудняет описание и дальнейшую обработку выявленного риска.

ISO/IEC 31000 определяет риск как «влияние неопределенности на цели организации» [4]. Данное определение хорошо подходит для оценки значения риска, но не для его идентификации. Большими возможностями, с точки зрения идентификации и анализа рисков, обладает определение риска как цепочки воздействия угроз на активы [3] (рис.1). Пути распространения воздействий от угроз к активам являются рисками. Каждый элемент (фактор) этой цепочки добавляет новые грани в определении риска, позволяя более точно описать и оценить риск. Так же появляется возможность отследить и проанализировать цепные (косвенные) воздействия, и соответствующие риски.

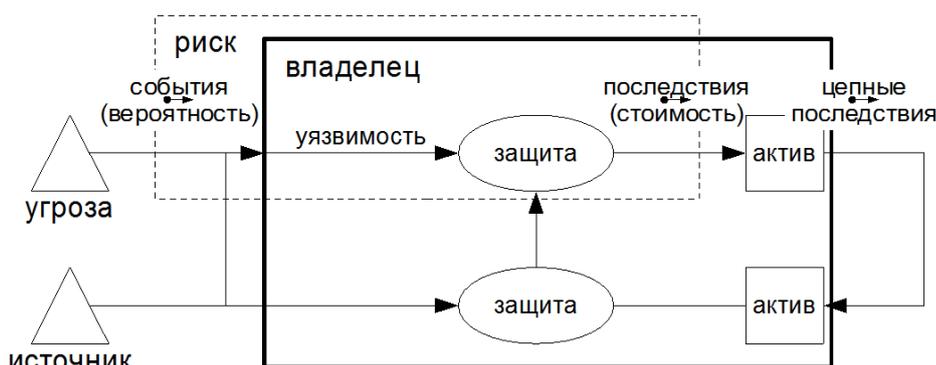


Рис. 1 – Цепочка воздействия угроз на активы

Следующая проблема заключается в том, что некоторые риски забываются или игнорируются (или отбрасываются) до их анализа [1, 7], следуя принципу ALARA: «факт существования риска признается, если его уровень превышает приемлемые для объекта значения» [7]. Это приводит к уменьшению адекватности и огрублению полученных оценок риска.

Результаты, полученные при оценке риска, часто неудовлетворительны из-за использования неполной, неточной информации [1, 4]. Степень неполноты тяжело поддается измерению и часто не принимается во внимание при расчетах.

Многие методы оценки риска основаны на определении риска как вероятностного ущерба [1, 5]. Однако, «Идентификация риска должна включать проверку цепной реакции некоторых определенных последствий, включая каскадный эффект и суммарные действия» [4]. Неправильная оценка или не учет побочных последствий снижает предсказательную (предупредительную) силу оценки риска.

Для преодоления этих проблем будут использоваться различные подходы [1, 5]. Обобщим их в виде следующих руководящих принципов:

1. для оценки риска следует использовать методы, учитывающие различные способы воздействия угроз на активы [5];
2. использовать каталоги рисков из соответствующей области [3];
3. дополнить список рисков самыми неблагоприятными ситуациями [6, 8];
4. идентифицировать и учесть все виды ущерба, которые можно причинить активам;
5. детализировать цепочку факторов риска начиная с последствий [3];
6. последствиям, источники которых не идентифицированы, сопоставить фиктивную уязвимость и источник;
7. детализировать факторы, начиная с наиболее существенных;
8. для оценки важности влияния фактора, рассчитать величину ущерба от него, в самых неблагоприятных случаях;
9. учитывать не только прямые пути распространения последствий.

Использование данных принципов для дополнения существующих методов оценки риска, позволит повысить результативность и полноту этапа идентификации риска.

Литература

1. Бехман Г., Горохов В.Г. Социально-философские и методологические проблемы обращения с технологическими рисками в современном обществе [Электронный ресурс] // Журнал "Вопросы философии". – 03.08.2012 – URL: http://vphil.ru/index2.php?option=com_content&task=view&id=570&pop=1&page=0&Itemid=52.
2. Википедия. Риск [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Риск>.
3. Вихорев С.В. Классификация угроз информационной безопасности. [Электронный ресурс] // Журнал Cnews. – URL: http://www.cnews.ru/reviews/free/oldcom/security/elvis_class.shtml (дата обращения: 28.11.2015).
4. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31000-2010. – М.:Стандартинформ, 2012. – 27 с.
5. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. – М.:Стандартинформ, 2012. – 74 с.
6. Законы Мерфи [Электронный ресурс]. – URL: <http://murphy-law.net.ru/>.
7. Откидач В. В. Методы идентификации рисков системы «Производство – среда – человек» / Откидач В. В., Джюра С. Г., Чернушкина Е. В., Фисуренко О. В. // Проблемы эксплуатации оборудования шахтных стационарных установок. Сборник научных трудов. Выпуск 97. Проблемы экологии и безопасности жизнедеятельности в условиях высокой техногенной нагрузки в Донбассе. – Донецк: НИИГМ им. М.М.Федорова, 2003. – с.102-108.
8. International Risk Governance Council (Geneva). Emerging risks. Sources, drivers and governance issues. 2009.

References

1. Bekhkhman G, Gorokhov V.G. Sotsial'no-filosofskie i metodologicheskie problemy obrashcheniya s tekhnologicheskimi riskami v sovremennom obshchestve. [Elektronnyi resurs] // Zhurnal "Voprosy filosofii", 03.08.2012, URL: http://vphil.ru/index2.php?option=com_content&task=view&id=570&pop=1&page=0&Itemid=52.
2. Vikipediya. Risk [Elektronnyi resurs], URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Risk>.
3. Vikhorev S.V. Klassifikatsiya ugroz informatsionnoi bezopasnosti. [Elektronnyi resurs] // Zhurnal Cnews, URL: http://www.cnews.ru/reviews/free/oldcom/security/elvis_class.shtml (data obrashcheniya: 28.11.2015).
4. GOST R ISO/MEK 31000-2010, M.:Standartinform, 2012, 27 p.
5. GOST R ISO/MEK 31010-2011, M.:Standartinform, 2012, 74 p.
6. Zakony Merfi [Elektronnyi resurs], URL: <http://murphy-law.net.ru/>.
7. Otkidach V. V. Metody identifikatsii riskov sistemy «Proizvodstvo – sreda – chelovek» / Otkidach V. V., Dzhura S. G., Chernushkina E. V., Fisurenko O. V. // Problemy ekspluatatsii oborudovaniya shakhtnykh statsionarnykh ustanovok. Sbornik nauchnykh trudov. Vypusk 97. Problemy ekologii i bezopasnosti zhiznedeyatel'nosti v usloviyakh vysokoi tekhnogennoi nagruzki v Donbasse, Donetsk: NIIGM im. M.M.Fedorova, 2003, P.102-108.
8. International Risk Governance Council (Geneva). Emerging risks. Sources, drivers and governance issues. 2009.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.127

Кесаев У.С.

Студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ПОСЛЕДСТВИЯ ВОЗМОЖНОГО РАСПАДА ЕВРОЗОНЫ ДЛЯ АЗИИ

Аннотация

Возможный распад еврозоны до сих пор не теряет актуальности. Это связано и с ослабленной Грецией, и с недовольными Францией, Великобританией. В связи с этим становится предметом интереса влияние распада еврозоны на экономики стран Азии, что повлечет за собой, как минимум, падение экспорта Азии. В данной статье рассматриваются потенциальные последствия прекращения существования еврозоны для экономик стран Азии.

Ключевые слова: распад еврозоны, экономика Азии, Credit Suisse, денежно-кредитная политика.

Kesaev U.S.

Student St. Petersburg State University of economics

CONSEQUENCES OF A POSSIBLE COLLAPSE OF THE EURO ZONE FOR ASIA

Abstract

The possible disintegration of the euro zone are still does not lose relevance. This is associated with a weakened Greece, and unhappy France, Great Britain. In this connection, it becomes a subject of interest in the impact of the collapse of the euro zone economy in the countries of Asia, which would entail at least a fall in exports of Asia. In this article talking about the impact of the collapse of the euro zone economies of Asia.

Keywords: the collapse of the euro zone, economies of Asia, Credit Suisse, money-credit policy

Хотя европейские лидеры делают все возможное, чтобы избежать катастрофических экономических последствий, Азия сейчас с опаской смотрит на перспективы Европы. Азиатские рынки, в частности Китай, испытывают все большее разочарование и нетерпение в связи с отсутствием четкой политики и спасательных направлений от европейских лидеров. Происходит снижение азиатского экспорта на фоне глобального спада спроса в мире, таким образом, возникает вопрос: какое влияние может оказать распад еврозоны на Азию?

Еще в 2012 выход Греции из еврозоны представлялся как один из возможных вариантов. Но до сих пор этого не произошло, а Германия даже сподобилась на широкий жест, поддержав Грецию в 2015 году в столь сложной ситуации. Но, тем не менее, постоянно поднимается вопрос о возможном распаде еврозоны: то Великобритания недовольна, то Франция, а то и другие.

А что же будет, если все-таки распад еврозоны случится?

Хотя европейские лидеры делают все возможное, чтобы предотвратить подобные потенциально катастрофические события, их склоны над тем, как разрешить кризис разочарования их политикой во всем мире, особенно в Азии, где экспортно-ориентированная экономика региона уже страдает от падения мирового спроса, ни к чему не приводят.

Пекин особенно обеспокоен тем, что экономический хаос в Европе может привести к дальнейшему снижению спроса на товары китайского производства, а также считает, что распад еврозоны может серьезно сократить рост китайской экономики.

Хотя большинство экспертов соглашаются с тем, что распад еврозоны будет действительно влиять на страны Азии, по-прежнему, остаются разногласия по поводу тяжести последствий для данного региона.

«Мы можем быть уверены в том, что распад единой валюты, каким бы он не был, не будет иметь последствий для региона», пишет экономист Credit Suisse Роберт Приор-Уондерсфорд в своем недавнем докладе «Азиатский риск: Кризис долга США и другие опасности». Он также добавляет: «Более сложным вопросом, однако, является – потенциальный размер воздействия».

Множество разногласий связано с неопределенностью в отношении характера потенциального распада еврозоны. В первом возможном сценарии, известном как "clean break" («порвать»), одна или несколько небольших экономик, например, Греция из-за дефолта либо выходят, либо изгоняются из валютного союза. По второму сценарию, один из основных членов еврозоны, как Испания или Италия, попадает в дефолт и оставляет валютный союз, скорее всего, в сопровождении нескольких более мелких соседей.

По мнению Capital Economics, оба сценария больно отразятся на Азии, но дефолт крупных европейских экономик будет экспоненциально хуже.

Более пристальный взгляд на эти прогнозы для экономик таких стран, как Сингапур, Гонконг и Тайвань, показывает огромные различия в воздействии двух сценариев.

Credit Suisse считает, что греческий выход из еврозоны приведет к сокращению спроса на азиатский экспорт на 6% в зоне евро и на 2% в США, таким образом «обрезаются» 2,3% от роста ВВП в Сингапуре и Гонконге и 2,2% от роста ВВП в Тайване. Тем не менее, полномасштабный кризис еврозоны приведет к падению импорта из Азии на 25%, а импорт США уменьшится на 8%.

При наихудшем сценарии «отпадет» 1,8% от темпов экономического роста Китая, по данным Credit Suisse. Уменьшение темпов роста Индии уменьшится на 1,6%, а Индонезии – на 1,2%.

Тем не менее, Приор-Уондерсфорд отмечает, что эти цифры не учитывают возможный вывоз иностранных инвесторов своих денег из Азии, чтобы укрепить свои банковские счета в домашних условиях, то есть эффект распада еврозоны в конечном счете может быть гораздо более серьезным. Таким образом, выходит, что предварительные оценки, названные выше, – всего лишь "минимум" потенциального воздействия.

Азиатские лидеры все еще обладают инструментами для борьбы с последствиями потенциального распада еврозоны. Процентные ставки, как правило, гораздо выше в Азии, чем на Западе, и азиатские правительства относительно обременены чрезмерной задолженностью, но, как полагает экономист Уильямс (Capital Economics), политические лидеры стран региона сумеют ослабить денежно-кредитную политику и обеспечить стимулы для роста

их экономик. «Долг в целом на низком уровне, и в дальнейшем не будет ограничений на последующие ослабления в случае спада», сказал он.

Приор-Уондерсфорд соглашается, но отмечает, что на сегодняшний день существует меньше возможностей для ослабления политики, чем до начала мирового финансового кризиса. В начале финансового кризиса азиатские страны, особенно Китай, принял решительные меры, чтобы поддержать рост экономики, а затем потерпели болезненные последствия – резкий рост инфляции и множество кредитов.

Тем не менее, если рябь от кризиса суверенного долга в Европе грозит стать чем-то более серьезным, то, надеемся, что азиатские политики готовы использовать все инструменты, чтобы избежать экономического «стаскивания» вниз вместе с распадом еврозоны.

Литература

1. Н. Рубини. Полуразпад Европы: какие внутренние противоречия раздрают ЕС. - [Электронный ресурс] – URL: Режим доступа: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/02/12/2015/565ed72f9a79475aa41d9a9c>
2. А. Модди. Новое Ватерлоо: как Британия похоронит Европейский союз. . -[Электронный ресурс] – URL: Режим доступа: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/15/06/2015/557ec8089a79475c5170713f>
3. The collapse of the euro zone // Capital Economics . -[Электронный ресурс] – URL: Режим доступа: <https://www.capitaleconomics.com/>

References

1. N. Rubini. Poluraspad Evropy: kakie vnutrennie protivorechija razdirajut ES. - [Jelektronnyj resurs] – URL: Rezhim dostupa: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/02/12/2015/565ed72f9a79475aa41d9a9c>
2. A. Modi. Novoe Vaterlooo: kak Britanija pohoronit Evropejskij sojuz. . -[Jelektronnyj resurs] – URL: Rezhim dostupa: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/15/06/2015/557ec8089a79475c5170713f>
3. The collapse of the euro zone // Capital Economics . -[Jelektronnyj resurs] – URL: Rezhim dostupa: <https://www.capitaleconomics.com/>

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.128

Кесаев У.С.

Студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

УДАЛЕННАЯ РАБОТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация

Удаленная работа представляет собой рабочий процесс, осуществляемый вне традиционного места работы и предполагающий взаимодействие с работодателем посредством телекоммуникационных и информационных технологий. Главной выгодой для работодателя при дистанционном характере занятости становится экономия расходов на аренду офисных помещений. Таким образом, в данной статье рассматриваются преимущества удаленной работы для работодателя.

Ключевые слова: удаленная работа, дистанционная работа, инструмент, эффективность.

Kesaev U.S.

Student St. Petersburg State University of economics

REMOTE WORK AS A TOOL TO IMPROVE BUSINESS EFFICIENCY

Abstract

Remote work is a working process carried out outside the traditional workplace and involves the interaction with the employer by means of telecommunications and information technology. The main benefit for the employer for remote nature of employment becomes a cost savings for the rental of office space. In this article talking about the benefits of remote work for the employer.

Keywords: remote work, telework, tool, efficiency.

Только совсем недавно удаленная работа стала хоть как-то регламентироваться. Раньше это было сплошное «белое пятно» российского законодательства. Правда, Трудовой Кодекс РФ оперирует понятием «дистанционная работа». Исходя из определения, можно выделить два основных положения касаяемо дистанционной работы: выполнение трудовой функции вне места нахождения работодателя; использование в рамках трудовой функции информационно-телекоммуникационных сетей (Интернет).

Чаще всего дистанционно работают представители следующих профессий: IT- специалисты, копирайтеры, бухгалтеры, журналисты бухгалтеры малого бизнеса, PR-менеджеры, частные преподаватели, переводчики

Многочисленные исследования говорят о том, что при переходе к дистанционной работе, а также при наличии аппаратного и программного обеспечения, каждый работник сокращает издержки компании в размере 170 тыс. рублей ежегодно. А обычная организация малого бизнеса, состоящая из 10 работников, добивается экономии в размере 7% выручки при переводе хотя бы половины персонала в режим удаленной работы только за счет аренды.

Следует отметить, что доля удаленных работников в российской экономике на сегодняшний день составляет около 1% от всех рабочих мест, хотя, скажем, в США этот показатель достигает 35%.

Так почему же так происходит? Почему только 1%, несмотря на 35% в США? На мой взгляд, менталитет российских работодателей таков, что они хотят контролировать полностью рабочий процесс. Это не совсем верная позиция. Со временем приходит понимание, что важен контроль результата, а не времени (к этому ведь сводится закон Парето). Сам факт нахождения на рабочем месте 8 часов еще не является гарантом сверхуспешного работника, это просто гарант того, что работник соблюдает ПВТР относительно режима рабочего времени. Если доверить профессионалу работу в удаленном режиме и четко описать дедлайн – проблем не должно возникнуть. Если то, как

выполнил исполнитель эпизодическое задание, понравилось, то можно смело предлагать ему более постоянную работу. Сочетание гибкого графика (личной свободы) и стабильного дохода является приоритетным для многих специалистов. Тем самым вы получите лояльного и довольного сотрудника.

Выделяют традиционно проблему мобильности удаленного сотрудника. Аргументируя тем, что возникают ситуации, когда работник необходим в нужное время. Но если такие ситуации возникают часто, то следует задуматься, а подходит ли эта должность для удаленной работы. Но чаще всего острая необходимость прибытия в офис явно переоценивается

Также говорят о том, что при удаленной работе нередко возникают недопонимания. Отчасти, это правда. Но это не объясняется расстоянием, просто при удаленной работе отсутствует учет. Но современные персональные менеджеры способны практически полностью решить данную проблему коммуникаций.

Если же рассуждать о преимуществах удаленной работы для работодателя, то их можно свести к следующему:

Во-первых, если работы носят эпизодический или периодический характер, то привлечение удаленных работников просто необходимо. По той причине, что оплата удаленных работников в 99% случаев производится за результат. Это гораздо эффективнее и целесообразнее, чем тарифная система оплаты труда. К тому же не надо выплачивать командировочные и нести прочие издержки.

Во-вторых, не требуется место в офисе сотруднику. Одно только рабочее место несет в себе следующие издержки: аренда дополнительной площади, обустройство рабочего места, приобретение программного обеспечения, оборудования, расходы на амортизацию. Вроде бы незначительно, но исследования подтверждают, что только содержание рабочего места увеличивает затраты на работника на 40%!

В-третьих, можно привлекать профессионалов. Спорное преимущество, но все-таки тщательный анализ резюме, удаленное интервью позволяет нанять компетентного специалиста

Так, Аркадий Зарубин, владелец и генеральный директор Abarus Market Research, сразу решил, организовав бизнес, что будет работать удаленно. Основная причина – экономия средств (приходилось даже вести переговоры с клиентами на их территории, в кофейнях, дома). «Можно добиться при дистанционной работе всего персонала следующих пунктов экономии: аренда помещения – около 1 тыс. долларов в месяц; организация рабочих мест – от 1.5 до 2 тыс. долларов на сотрудника, также мы оплачиваем сотрудникам мобильную, междугородную связь, Интернет. Более половины наших сотрудников работают по совместительству, это им интересно. Плата установлена за конкретные результаты», - делится он своим опытом.

Литература

1. Федеральный закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ «Трудовой кодекс Российской Федерации» (ред.05 октября 2015 г.)
2. Ракитянская Оксана. Сокращайте технологично // Управление персоналом. -2015, - №15. -[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL <http://www.top-personal.ru/issue.html?3951>
3. Воропаев Василий. Вопрос только в том, как скоро фрилансеры станут господствующим типом сотрудников //Управление персоналом. -2012, - №18. -[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL <http://www.top-personal.ru/issue.html?3951>

References

1. Federal'nyj zakon ot 30 dekabrya 2001 g. № 197-FZ «Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii» (red.05 oktjabrja 2015 g.)
2. Rakitjanskaja Oksana. Sokrashhajte tehnologichno // Upravlenie personalom. -2015, - №15. -[Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. – URL <http://www.top-personal.ru/issue.html?3951>
3. Voropaev Vasilij. Vopros tol'ko v tom, kak skoro frilansery stanut gospodstvujushhim tipom sotrudnikov //Upravlenie personalom. -2012, -№18. -[Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa. – URL <http://www.top-personal.ru/issue.html?3951>

РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС
НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

Science Index



*Мы настоятельно рекомендуем всем нашим авторам зарегистрироваться в системе **Science Index РИНЦ**.*

Таким образом, авторы могут более детально контролировать список своих публикаций, не только в нашем журнале, но и во всех научных изданиях, входящих в РИНЦ. Регистрация в системе также позволит узнать индекс научного цитирования автора и его публикаций.

Подробную инструкцию по регистрации в системе Science Index РИНЦ Вы можете найти на нашем сайте <http://research-journal.org/> в разделе «Полезно знать».

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.129

Кесаев У.С.

Студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
ПОВЕДЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В СВЯЗИ С ЗАПРЕТОМ НА ЗАЕМНЫЙ ТРУД

Аннотация

В данной статье рассматривается поведение работодателей, а также возможные последствия для бизнеса от вступившего в силу 01 января 2016 г. ФЗ-116 «О запрете заемного труда». ФЗ. ФЗ-116 практически ликвидирует аутстаффинг - способ управления персоналом, предполагающий оказание услуг в форме предоставления в распоряжение заказчика определенного количества работников, не вступающих с ним в какие-либо правовые отношения, но оказывающих от имени исполнителя определенные услуги по месту нахождения заказчика.

Ключевые слова: заемный труд, аутсорсинг, лизинг персонала, аутстаффинг.

Kesaev U.S.

Student, St. Petersburg State University of economics

BEHAVIOUR EMPLOYER FOR A BAN ON OUTSTAFFING

Abstract

In this article talking about owners behavior linked with consequences for business because of 116 Federal loan R. 116 Federal loan R eliminates outstaffing - a way of personnel management, involving the provision of services in the form of making available to customers a certain number of workers who do not join with him in any legal relationship, but it turns out on behalf of the artist certain services based on the location of the customer.

Keywords: outstaffing, outsourcing, personnel leasing.

С 1 января 2016 года вступает в силу ФЗ-116 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон), который вводит значительные ограничения на использование и ограничение «заемного труда». Что же вкладывается в понятие «заемный труд»? Если объяснять все простыми словами, то «заемный труд» - это система, при которой одна организация временно использует персонал другой организации на основании договорных обязательств и за определенную сумму.

Надо заметить, что заемный труд на протяжении длительного времени используется за рубежом, и, судя по тенденции, не потеряет ни популярности, ни спроса в ближайшее время. В Европе эта система прекрасно урегулирована и одинаково выгодна как для работодателей, так и работников. В данном случае запрет на заемный труд в России вызывает некоторое недоумение. До сих пор многие нюансы регулирования заемного персонала не ясны и требуют уточнения либо в законе, либо разъяснения со стороны должностных лиц.

Так, на сегодняшний день только кадровым агентствам Закон дает позволение осуществлять работу по предоставлению персонала. И то в исключительных случаях. Если речь идет о бизнесе, то либо для временного исполнения обязанностей отсутствующего работника, либо при временном (до 9 месяцев) расширении производства. Только этими случаями ограничивается правовое поле действий работодателя через кадровые агентства.

Если рассуждать о требованиях к кадровым агентствам, то ими не имеют возможности быть субъекты, которые применяют особые налоговые режимы, у кадрового агентства не может быть задолженности по уплате налогов и прочих обязательных платежей; уставный капитал должен составлять как минимум 1 миллион рублей. Также Закон говорит о том, что руководитель кадрового агентства обязан иметь высшее образование и опыт работы в сфере трудоустройства за последние 3 года от 2 лет.

Так получилось, что на сегодняшний момент имеется значительное количество «неотвеченных вопросов» по той причине, что новый Закон недостаточно корректно сформулирован и структурирован. У работодателей наблюдается сейчас состояние от выжидающей позиции до легкой паники. Но все равно идут поиски того самого алгоритма, некой альтернативы, чтобы использование заемного труда было максимально законно и с минимальными рисками.

Основная альтернатива следующая. Организации совместно с кадровыми агентствами используют договоры на оказание различных услуг, тем самым уходя от договоров, предметом которых выступает предоставление персонала. Это так называемая схема «аутсорсинг бизнес-процессов» или «аутсорсинг бизнес-функций», что, в принципе, одно и то же, просто в разной оболочке. Договор этот оформляют как гражданско-правовой на оказание, скажем, юридических услуг, бухгалтерских, услуг по кадровому делопроизводству. В практике так завелось, что обычно на аутсорсинг организации выносят свои непрофильные функции. Это делается по следующим причинам: во-первых, эту функцию будет выполнять профессионал; во-вторых, не нужно содержать этого дорогого профессионала; в –третьих, организация сможет сконцентрироваться на своей основной «добывающей» деятельности.

Как уже говорилось, работодатели ведут себя по-разному. Одни, повинувшись требованиям Закона, «ломают» свои бизнес-схемы, отлаженные годами, и изменяют как договорные, так и фактические отношения с кадровым агентством и «заемным персоналом». Имеется группа работодателей, которые пока занимаются тем, что перезаключают договоры с простой сменой названия: был «аутстаффинг» - стал «аутсорсинг». А есть еще такие, кто пока «в режиме ожидания», они не предпринимают активных действий и ожидают первых опытов применения нового закона, чтобы уже подстроиться и определиться с дальнейшими действиями.

В заключении стоит отметить, что, Закон не контролирует и не ограничивает договор на оказание услуг (аутсорсинг). То есть возможна простая логика: что не запрещено, то разрешено. Но как контролирующие органы будут относиться к таким ухищрениям работодателей, и где именно будет заканчиваться «аутсорсинг» и начинаться «аутстаффинг», покажет только время. То есть вступление Закона в силу и первые судебные и административные практики, которые исходя из сложившихся традиций следует ожидать не ранее, чем через полгода. А в настоящее время бизнесу остается руководствоваться здравым смыслом, опытом отношений с контролирующими органами и ждать появления разъяснений от государственных органов по щепетильным вопросам.

Литература

1. Федеральный закон от 05.05.2014 г. № 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Сиротинин А. П. Казнить нельзя миловать. Нужен ли бизнесу наемный труд// Управление персоналом. - 2008, - №6. - С. 44-48
3. Павлова В. Ф., Ярош Т. Е. Аутстаффинг как эффективная бизнес-модель// Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – С. 21-30

References

1. Federal'nyj zakon ot 05.05.2014 g. № 116-FZ «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii».
2. Sirotinin A. P. Kaznit' nel'zja milovat'. Nuzhen li biznesu naemnyj trud// Upravlenie personalom. -2008, - №6. - S. 44-48
3. Pavlova V. F., Jarosh T. E. Autstaffing kak jeffektivnaja biznes-model// Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – S. 21-30

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.040

Коломыц О.Н.

Кандидат социологических наук, доцент, доцент кафедры «Производственный менеджмент и экономика отраслей народного хозяйства», ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет»

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

Аннотация

В статье обоснована необходимость создания комплекса механизмов, позволяющих реализовать имеющиеся научно-технические достижения в конкретном пространственно-временном континууме и создавать среду для генерации инновационных идей и активной инвестиционной деятельности. Одним из значимых инструментов предлагаемого механизма является инвестиционный проект, цель которого решение задачи обеспечения эффективности инвестиций и внедрении ключевых элементов инноватики.

Ключевые слова: инвестиционный проект, региональное развитие, инновации, инвестиции, социально-экономическая система, инновационный подход.

Kolomyts O.N.

PhD in Sociology, Associate Professor, Department "Industrial management and economy sectors of the economy", Kuban State Technological University

REGIONAL INVESTMENT PROJECTS AS A TOOL TO TRANSFORM THE MANAGEMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT

Abstract

In the article the necessity of creation of complex mechanisms to utilize scientific and technological achievements in a particular space-time continuum and create an environment for generating innovative ideas and active investment activity is based. One of the significant tools of the proposed mechanism is the investment project, which aims to ensure the effectiveness of investment and implementation of key elements of innovation in the chosen field.

Keywords: investment project, regional development, innovation, investment, socio-economic system, innovative approach.

На современном этапе одним из основных перспективных направлений развития России и ее регионов является активное развитие инновационной деятельности, которое, по сути, невозможно без привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, поскольку без инвестиционной составляющей жизненный цикл любой инновации ограничивается лишь стадией «идеи».

Инновации и инвестиции сейчас рассматриваются в качестве неотъемлемых элементов, определяющих развитие социально-экономических систем разного уровня, а задачи координации их взаимодействия стали одними из приоритетных. Особую актуальность данная проблема приобрела на региональном уровне.

Внедрение инноваций в процесс развития социально-экономических систем предполагает обоснование создания комплекса механизмов, позволяющих с одной стороны реализовать имеющиеся научно - технические достижения в конкретном пространственно-временном континууме, а с другой создавать среду для генерации инновационных идей и активной инвестиционной деятельности.

При этом, опираясь на общие принципы и подходы в единой системе национальной экономики, они должны учитывать как региональную специфику внутри нее, так и общемировые тенденции в инновационно-инвестиционном развитии.

Важное значение при это приобретает форма «материализации» данных процессов в субъектах Российской Федерации в рамках экономической политики государства и тип исполнительного механизма.

Исследование российских и зарубежных ученых, а также разработки автора, проведенные ранее в условиях Южного и Северо-Кавказского федеральных округов РФ [1, 2, 3], позволяют сделать заключения о том, что применительно к современным условиям оптимальным является инвестиционное проектирование «вписываемое» в административно-территориальное деление страны и созданную систему управления с учетом ее иерархической структуры.

Инвестиционный проект, имеющий своей целью реализацию инновационных подходов (ИИП) должен решать задачи обеспечения эффективности инвестиций «в свете» главной его идеи – внедрении ключевых элементов

инноватики в избранной области. При этом в основу формирования и реализации региональных инвестиционных проектов закладываются идеи, отражающие приоритетные социальные потребности реализуемые через инновационные процессы. Это определяется тем, что в результате использования нововведений растет уровень и эффективность в отраслях, подотраслях и отдельных производствах, что, в свою очередь, ведет к развитию и удовлетворению социальных потребностей людей, то есть социальные потребности и инновации формируют инвестиционные предпочтения и состав региональных инвестиционных проектов. Это предполагает более тщательную проработку и определение целевых установок на всех стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта, который согласно мировой практике подразделяется на:

- 1) стадию формулировки проекта;
- 2) стадию проектного анализа;
- 3) стадию разработки проекта;
- 4) стадию оценки результатов и эффективности.

В социально-экономических системах ИИП, как правило, связаны с воздействием большего числа рисков, чем в иных типах «моносистем», поскольку основная масса идей здесь - результат изобретательской и научно-исследовательской деятельности, далеко не всегда учитывающих текущие идеи и запросы потребителей и рынка. В связи с этим, инновационная составляющая инвестиционных проектов должна быть тщательно проработана с позицией уменьшения неопределенности и оценки рисков. Все это свидетельствует о необходимости системного подхода к рассмотрению механизма внедрения инноваций в социально-экономических системах.

С этих позиций важным предоставляется решение вопросов, связанных с 1 и 2 этапами алгоритма осуществления системного подхода (соответственно: выделение контура системы и его структуризации). «Вписывание» данного процесса в существующую структуру государственного устройства дает основания полагать, что первым уровнем в механизме регулирования инновационно-инвестиционного развития должны быть региональные инвестиционные проекты (РИП) в максимальной степени адаптированные к конкретной социально-экономической среде. В соответствии с этим по своим масштабам РИПы могут быть (авт.):

- 1) мезо- экономического уровня (федеральные округа РФ);
- 2) субъектного (уровень субъектов РФ);
- 3) микро- экономический (муниципальные образования).

Реализация РИП первого блока предполагает прямое и существенное влияние на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране. Значительное воздействие на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельных регионах или отраслях страны оказывают РИП второго блока. РИП, реализуемые на уровне муниципального образования одновременно не оказывают прямого существенного влияния на экономическую ситуацию в регионе и стране, но их осуществление - неотъемлемый элемент всей системы, обеспечивающий ее целостность и сбалансированность.

На каждом из обозначенных уровней должен быть соблюден принцип суперсистемности, предполагающий максимальный учет среды реализации РИП для наилучшего использования сложившихся условий и факторов. Поэтому необходима идентификация основных элементов, образующих среду реализации инвестиционных проектов (СРИП) и установление механизмов их воздействия на всех этапах осуществления РИП.

Литература

1. Гладилин А.В., Коломыц О.Н. Механизм реализации инновационных подходов в функционировании социально-экономических систем // Экономика и предпринимательство: Международный научный журнал. – М.: Издательство "Ваш полиграфический партнер", 2015. - №1(54). - С. 323-326.

2. Гладилин А.В., Попов М.Н., Коломыц О.Н. Анализ и оценка социально-экономической среды реализации региональных инвестиционных проектов: монография // А.В. Гладилин, М.Н. Попов, О.Н. Коломыц. - Москва: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2013. – 178 с.

3. Коломыц О.Н. Системный подход в управлении инновационно-инвестиционным развитием // Экономика и предпринимательство: Международный научный журнал. - Москва: ООО "Ваш полиграфический партнер", 2014. - №12(53-4). - С.435-437.

References

1. Gladilin A.V., Kolomyc O.N. Mehanizm realizacii innovacionnyh podhodov v funkcionirovanii social'no-jekonomicheskikh sistem // Jekonomika i predprinimatel'stvo: Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal. – M.: Izdatel'stvo "Vash poligraficheskij partner", 2015. - №1(54). - S. 323-326.

2. Gladilin A.V., Popov M.N., Kolomyc O.N. Analiz i ocenka social'no-jekonomicheskoy sredy realizacii regional'nyh investicionnyh proektov: monografija // A.V. Gladilin, M.N. Popov, O.N. Kolomyc. - Moskva: Izd-vo «Vash poligraficheskij partner», 2013. – 178 s.

3. Kolomyc O.N. Sistemnyj podhod v upravlenii innovacionno-investicionnym razvitiem // Jekonomika i predprinimatel'stvo: Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal. - Moskva: ООО "Vash poligraficheskij partner", 2014. - №12(53-4). - S.435-437.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.013

Левицкая Л.П.¹, Моргунов В.М.²¹Доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ),²кандидат экономических наук, Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ)**МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ
В ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА***Аннотация*

В статье разработана оптимизационная математическая модель прибыли от инвестиций в обучение персонала. Показано, что данная модель дает возможность проводить как априорную, так и апостериорную оценку эффективности инвестиций в обучение персонала.

Ключевые слова: математическая модель, обучение персонала, эффективность инвестиций.Levitskaya L.P.¹, Morgunov V.M.²¹ PhD in Economics, Moscow State University for the Means of Communication (MIIT),² PhD in Economics, Moscow State University for the Means of Communication (MIIT)**MATHEMATICAL MODEL FOR EVALUATION THE EFFICIENCY OF AN INVESTMENT
IN EMPLOYEE TRAINING***Abstract*

In this paper the optimization mathematical model of return on an investment in employee training is developed. It is shown, that the model in question makes it possible to evaluate (a priori as well as a posteriori) the efficiency of an investment in employee training.

Keywords: mathematical model, employee training, investment's efficiency.

За последние несколько десятилетий роль человеческого капитала как одного из факторов экономической деятельности отечественных предприятий значительно возросла. До некоторой степени это может быть объяснено социализацией российской экономики, ее переориентацией на инновационный путь развития, однако основная причина, на наш взгляд, кроется в переоценке значения той функции, которую в производственном цикле выполняет персонал – преобразование ресурсов предприятия в конечный продукт. К началу XXI века отечественное бизнес-сообщество все глубже стало осознавать, что участие персонала в деятельности предприятия не ограничивается выполнением сугубо технических функций, напротив, персонал способен позитивно влиять на эффективность деятельности предприятия, в частности, раскрывая свой творческий потенциал, приносить дополнительную прибыль.

По мнению экспертов в области менеджмента, 80% успеха бизнеса в современных условиях обеспечиваются вовлечением в производство человеческого капитала [1, с. 5]. Неудивительно, что исследования в области управления персоналом вызывают в наши дни большой интерес, так как повышение эффективности инвестиций в условиях замедления экономического роста становится все более актуальной проблемой. Между тем, единой теории оценки эффективности инвестиций в персонал не существует до сих пор. Безусловно, возможность разработки такой теории является дискуссионной в силу объективных причин (ограничения по использованию моделирования как метода научного познания в гуманитарных дисциплинах, низкая прогностическая способность, а порой и адекватность, детерминированных моделей экономико-психологических процессов, методологические проблемы оценки экономической эффективности инвестиций в персонал [2] и др.). Однако если при моделировании процессов управления персоналом интересоваться функциональными (а не структурными) характеристиками данных процессов, то многие практически значимые результаты могут быть получены и без построения исчерпывающей теории оценки эффективности инвестиций в персонал.

В работе [3] была предложена модель процесса обучения персонала в рамках именно такого (функционального) подхода, то есть получена функция, описывающая реакцию моделируемого объекта (персонала) на внешнее (обучающее) воздействие:

$$b(t) = b_{max} - (b_{max} - b_{min}) \cdot e^{-r \cdot t},$$

где t – время обучения; $b(t)$ – текущая производительность труда группы персонала; b_{max} – максимальное значение производительности труда группы персонала; b_{min} – минимальное значение производительности труда группы персонала; r – «скорость» обучения группы персонала («показатель обучаемости»).

Такая модель является достаточно общей, поскольку дает возможность построить модель оценки эффективности инвестиций в обучение персонала, не интересуясь структурой процесса обучения, которая, очевидно, зависит от типа обучающей программы и других неэкономических характеристик. Для построения данной модели достаточно определить функцию роста объема инвестиций в обучение персонала (C_L) в зависимости от времени такого обучения и функцию сокращения производственных издержек (C_ω) в зависимости от сокращения времени выполнения группой персонала объема работ ω .

Предположим, что затраты на реализацию некоторой обучающей программы растут линейно относительно времени ее действия T_L , тогда

$$C_L = k_1 \cdot T_L + C,$$

где k_1 – коэффициент роста затрат с увеличением времени обучения T_L ; C – затраты на организацию процесса обучения, не зависящие от T_L .

Производительность труда группы персонала, работающей над выполнением объема работ ω , при условии, что

выполнение данного объема осуществляется периодически, а не разово, может быть определена как

$$b = \frac{\omega}{T_{\omega}},$$

где ω – объем выполняемых работ,
 T_{ω} – время выполнения объема работы ω .

Тогда, учитывая рассмотренное уравнение модели процесса обучения персонала, время обучения T_L , необходимое для достижения группой персонала заданного уровня производительности труда, есть

$$T_L = -\frac{1}{r} \cdot \ln \frac{b_{\max} - b(t)}{b_{\max} - b_{\min}} = -\frac{1}{r} \cdot \ln \frac{\frac{1}{T_{\min}} - \frac{1}{T_{\omega}}}{\frac{1}{T_{\min}} - \frac{1}{T_{\max}}} = -\frac{1}{r} \cdot \ln \frac{1 - \frac{T_{\min}}{T_{\omega}}}{1 - \frac{T_{\min}}{T_{\max}}},$$

где T_{\min} – минимальное время выполнения объема работ ω (соответствует максимальному уровню производительности труда b_{\max});

T_{\max} – максимальное время выполнения объема работ ω (соответствует минимальному уровню производительности труда b_{\min});

Полученное соотношение для T_L останется справедливым и в том случае, если вместо показателя производительности труда использовать его обобщенный аналог, предложенный в работе [4]. Итак,

$$C_L = -\frac{k_1}{r} \cdot \ln \frac{1 - \frac{T_{\min}}{T_{\omega}}}{1 - \frac{T_{\min}}{T_{\max}}} + C.$$

Предположим также, что издержки C_{ω} на выполнение группой персонала объема работ ω характеризуются следующей зависимостью от времени ее выполнения T_{ω} :

$$C_{\omega} = k_2 \cdot \ln(T_{\omega} + 1) + C',$$

где k_2 – коэффициент роста издержек с увеличением времени T_{ω} ;
 C' – условно-постоянные издержки, не зависящие от T_{ω} .

Тогда сокращение издержек C_{ω} в результате обучения (за некоторый планируемый период) есть

$$\Delta C_{\omega} = C_{\omega}(T_{\omega}) - C_{\omega}(T_{\min}) = k_2 \cdot \ln(T_{\omega} + 1) - k_2 \cdot \ln(T_{\min} + 1) = k_2 \cdot \ln \frac{T_{\omega} + 1}{T_{\min} + 1}.$$

В качестве критерия максимизации экономического эффекта инвестиций в обучение группы персонала рассмотрим далее время выполнения данной группой объема работ ω . Поскольку уменьшение указанного времени не свидетельствует само по себе о повышении эффективности экономической деятельности предприятия, то оптимизация в рассматриваемом случае заключается в определении такого времени выполнения объема работ $\omega - T_{\omega}$, которое обеспечивает максимум экономического эффекта от соответствующих инвестиций. В качестве такого эффекта целесообразно взять прибыль от реализации программы обучения (за некоторый планируемый период):

$$R = \Delta C_{\omega} - C_L = k_2 \cdot \ln \frac{T_{\omega} + 1}{T_{\min} + 1} + \frac{k_1}{r} \cdot \ln \frac{1 - \frac{T_{\min}}{T_{\omega}}}{1 - \frac{T_{\min}}{T_{\max}}} - C.$$

Поскольку величина R является функцией единственного аргумента (T_{ω}), полученное выражение можно переписать в следующем виде

$$R = \ln \left[(T_{\omega} + 1)^{k_2} \cdot \left(1 - \frac{T_{\min}}{T_{\omega}} \right)^{\frac{k_1}{r}} \right] + C_0,$$

где C_0 – константа, не зависящая от T_{ω} .

Далее, так как логарифм – монотонная функция, то задача о максимизации функции R эквивалентна задаче об отыскании максимума функции

$$\tilde{R} = (T_{\omega} + 1)^{k_2} \cdot \left(1 - \frac{T_{\min}}{T_{\omega}} \right)^{\frac{k_1}{r}},$$

при условии $T_{\min} < T_{\omega} < T_{\max}$. Таким образом, значение T_{ω} , доставляющее максимум функции \tilde{R} , доставляет максимум и функции R .

Оптимальное (с точки зрения объема получаемой прибыли R) значение T_{ω} , в силу рассмотренных соотношений, определяет оптимальное время обучения группы персонала T_L и, соответственно, оптимальный объем инвестиций в обучение данной группы C_L . Сопоставление планового/фактического значения C_L с оптимальным значением служит инструментом априорной/апостериорной оценки эффективности инвестиций в обучение персонала. Следовательно, предложенная в настоящей работе оптимизационная математическая модель позволяет не только максимизировать доход от инвестиций в обучение персонала, но и оценить их эффективность.

Литература

1. Морозова И. Н. HR-менеджмент: справочник менеджера по персоналу. – Ростов н/Дону: Феникс, 2006.
2. Моргунов В. М. Проблемы оценки экономической эффективности инвестиций в обучение на производстве // XIII Международная научно-практическая конференция «Экономическая психология: современные проблемы и перспективы развития»: материалы. – СПб.: СПбГУЭФ, 2013.

3. Левицкая Л. П., Моргунов В. М. Моделирование процесса обучения персонала // Экономика железных дорог. – 2007. – №3.

4. Левицкая Л. П., Моргунов В. М. Обобщенная математическая модель обучения персонала // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – №7. – Ч.3.

References

1. Morozova I. N. HR-menedzhment: spravochnik menedzhera po personalu. – Rostov-na-Donu: Feniks, 2006.

2. Morgunov V. M. Problemy otsenki ekonomicheskoy effektivnosti investitsiy v obucheniye na proizvodstve // XIII Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya “Ekonomicheskaya psikhologiya: sovremennye problemy i perspektivy razvitiya”: materialy. – Saint-Petersburg: SPbGUEF, 2013.

3. Levitskaya L. P., Morgunov V. M. Modelirovaniye protsessa obucheniya personala // Ekonomika zheleznikh dorog. – 2007. – №3.

4. Levitskaya L. P., Morgunov V. M. Obobshchennaya matematicheskaya model' obucheniya personala // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skiy zhurnal. – 2015. – №7. – Vol.3.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.025

Литвинов А.И.

ORCID: 0000-0003-2633-3850, Аспирант, Дипломатическая академия МИД России

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СРЕДНЕАЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ И РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные направления развития экономической интеграции России со странами Средней Азии. Разобраны наиболее важные аспекты двухсторонних отношений, а также перечислены основные проекты в сфере энергетики, промышленности, инфраструктуры и транспорта.

Ключевые слова: экономическая интеграция, Средняя Азия, безопасность, энергетика.

Litvinov A.I.

ORCID: 0000-0003-2633-3850, Postgraduate student,

Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation

MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT ECONOMIC INTEGRATION FOR THE CENTRAL ASIAN COUNTRIES AND RUSSIA

Abstract

In this article, we can find the main directions of economic integration of Russia with the countries of Central Asia. The most important aspects of the bilateral relations, and the main projects in the sphere of power, the industry, infrastructure and transport are listed.

Keywords: economic integration, Central Asia, safety, energy.

В связи с глобальными геополитическими изменениями конца XX века вопросы региональной безопасности стали важнейшими приоритетами международной политики. Для России эта проблема стала актуальной как на участке 4,8 тыс. км границы с Китайской Народной Республикой, так и в развитии сотрудничества в разных сферах с новыми государствами Средней Азии.

После распада СССР произошло коренное изменение геополитической ситуации в Центральной Азии. Ослабление роли России наряду с появившейся у стран региона возможностью самим определять свой внешнеполитический курс стали предпосылками постепенно усиливавшейся борьбы в регионе стран за влияние на постсоветские республики. То повышенное внимание, которое уделяют Средней Азии соседние страны и мировые державы (в их числе Россия и Китай), определяется тремя основными факторами:

во-первых, это борьба за геополитическое влияние в регионе Центральная Азия;

во-вторых, это возможность обладания большими энергетическими ресурсами и транзитными возможностями;

в-третьих, это соседство с Исламской Республикой Афганистаном, которая охвачена гражданской войной, и после распада СССР постоянно находится в состоянии нестабильности.

В силу вышеназванных факторов, Центрально-Азиатский регион притягивает внимание не только соседних стран, но и стран, связанных с ним этнической или религиозной общностью. Поэтому граничащие с регионом и, соответственно, более всего заинтересованные в его стабильности, страны были вынуждены проводить активные действия по налаживанию контактов в данном регионе, определять цели и выработать принципиально новую стратегию, которая бы могла определять их политику в отношении Центральной Азии.

Пока Китай не проявлял особой активности в ЦАР, Российские интересы в данном регионе ограничивались в основном вопросами безопасности. Однако факторы, способствующие сокращению влияния России, такие как нестабильность политической и экономической ситуации в странах Центральной Азии, их стремление принимать участие в международной интеграции, активизация и расширение присутствия в этом регионе Китая, заставляют РФ менять свою политику в отношении среднеазиатских стран.

Россия наращивает свое влияние в данном регионе и эффективно проводит экономическую политику. Сейчас у России со странами Средней Азии есть много двухсторонних проектов, которые она успешно проводит. Основной проект – это Евразийский экономический союз, который начал свою работу 1 января 2015 года. Далее в статье будут разобраны двухсторонние отношения России со странами Средней Азии.

а) российско-казахстанские отношения

Российская Федерация и Республика Казахстан имеют наиболее тесные экономические связи, среди других бывших советских республик. Большинство регионов России 76 из 85 сотрудничают с Казахстаном. Взаимная торговля в 2014 году между странами составила 21 миллиард долларов США. Объем торговли увеличился на 3,2 процента за период январь-июль 2015. Инвестиции России в экономику Казахстана составляют 11 миллиардов долларов США.¹

Россия и Казахстан активно сотрудничают в сфере энергетики, основное направление - это освоение нефтегазовых месторождений. Страны ведут совместную работу по разработке каспийских нефтяных месторождений Курмангазы, Хвалынское, Центральное.

У России и Казахстана есть большие потенциальные возможности и широкие перспективы в развитии научно-технической кооперации. Основными направлениями сотрудничества на данном этапе являются: совместное использование комплекса Байконур и освоение ресурсов Каспия. Казахстан всегда выступал в роли стратегического партнера России в атомной сфере, поскольку он обладает большими запасами урана, и по данному показателю занимает второе место в мире. Россия же является мировым лидером в сфере конверсии обогащенного урана. Между странами уже достигнута принципиальная договоренность о создании в Ангарске (Россия) совместного ядерного центра по обогащению урана.

б) российско-киргизские отношения

Развитие энергетической отрасли является основным направлением двухсторонних отношений между Российской Федерацией и Республикой Кыргызстан. Внешнеторговый оборот двух стран в 2014 году составил 1 миллиард 900 миллионов долларов США. При этом доля России составляет 27,7 процента от товарооборота Киргизской республики, по этому показателю Россия занимает первое место и является ведущим торгово-экономическим партнером Кыргызстана.

Развитие энергетической отрасли Киргизии – это основное направление двустороннего сотрудничества. В его рамках в августе 2004 г. между РАО «ЕЭС России» и правительством Киргизии был подписан меморандум о совместных действиях по подготовке к реализации проекта по завершению строительства Камбаратипских ГЭС, который можно считать крупнейшим совместным проектом в этой сфере.

в) российско-таджикские отношения

Для Республики Таджикистан – Россия главный и ведущий торгово-экономический партнер, об этом заявил во время визита в Таджикистан 15.09.2015² президент Российской Федерации В.В. Путин. На Россию в первом полугодии 2015 года приходилось 26,2 процента всего внешнеторгового оборота Таджикистана. По объему накопленных капиталовложений в экономику республики Таджикистан Российская Федерация также занимает первое место, на нее приходится около 30 процентов от всех иностранных инвестиций, что составляет 1,6 миллиарда долларов США. В настоящее время в Таджикистане существует 130 предприятий с российским капиталом. Рост товарооборота между двумя странами в 2014 году составил 21 процент.³

Наличие в Таджикистане богатых сырьевых и водноэнергетических ресурсов⁴ обуславливает тот факт, что российско-таджикское сотрудничество в основном направлено на максимальное и эффективное использование данного потенциала для социально-экономического развития республики.

Основным проектом в этой сфере можно считать Сангтудинскую ГЭС, которая производит почти 15 процентов совокупной электроэнергии в Таджикистане. Основные геологоразведочные работы по поиску газа производит компания «Газпром-Зарубежнефтегаз». Компанией «Газпромнефть-Таджикистан» создается крупнейшая сеть АЗС, эта компания выступает в качестве крупнейшего налогоплательщика в республике, на ее отчисления приходится 2,2 % от всех налоговых поступлений в бюджет Таджикистана. Почти половина ВВП Таджикистана в 2011 году, около 3 миллиардов долларов США составляли денежные переводы мигрантов, которые работают в России. В настоящее время насчитывается 1 миллион 130 тысяч граждан республики Таджикистан, работающих в Российской Федерации.⁵

Основными проектами в двухстороннем сотрудничестве на данном этапе являются:

- инвестиционный проект по реконструкции Таджикского алюминиевого завода;
- строительство Рогунской гидроэлектростанции на реке Вахш в Республике Таджикистан;
- освоение одного из крупнейших в мире месторождений серебра в Согдийской области Таджикистана.

г) российско-узбекские отношения

Российская Федерация и Республика Узбекистан активно развивают инвестиционное сотрудничество. Россия является крупнейшим торгово-экономическим партнером Узбекистана. В 2014 году товарооборот между странами составил 4 миллиарда долларов США. Инвестиции России в том же году составили 6 миллиардов долларов США в экономику республики.⁶ С 18 октября 2011 года между странами существует зона свободной торговли.

На территории республики успешно функционируют 786 узбекско-российских компаний. Объем инвестиций Российской Федерации в данные предприятия составляет 1 миллиард долларов США. В России активно работают около 400 узбекских компаний.

В рамках двухстороннего сотрудничества наиболее значимыми проектами являются:

- Совместная работа по эксплуатации Алмалыкского горно-металлургического комбината, который производит порядка 90 процентов серебра и 20 процентов золота в республике.

¹ <http://kremlin.ru/events/president/news/50299>

² <http://kremlin.ru/events/president/news/50290>

³ <http://kremlin.ru/events/president/news/49885>

⁴ <http://kremlin.ru/events/president/news/16606>

⁵ <http://kremlin.ru/events/president/news/16606>

⁶ <http://kremlin.ru/events/president/news/49906>

- Реконструкция и эксплуатация Навоинского горно-металлургического комбината. Он входит в десятку крупнейших предприятий в мире по производству золота и урана.
- Совместное освоение крупных месторождений марганца и в дальнейшем создание горно-обогатительного комбината
- Создание крупного агропромышленного совместного холдинга, в который будут входить продовольственные базы и перерабатывающие предприятия Москвы, Санкт-Петербурга и Тулы, четыре совхоза и три консервных завода в Узбекистане.

Проанализировав основные направления развития экономической интеграции Среднеазиатских государств и России, можно сказать что для укрепления своей позиции в регионе Средней Азии Россия должна активизировать свое экономическое влияние, прежде всего, на:

- координацию и управление инвестиционными проектами с помощью совместных финансовых структур;
- разработку программ в отраслях, связанных с тяжёлым машиностроением, авиакосмической промышленностью, оборонной промышленностью и других отраслях группы А;
- работу в научно-исследовательских проектах, создание высокотехнологичных производств, а также их финансирование;
- реализацию единых региональных комплексов в сфере энергетики и различных инфраструктурных проектов;
- развитие программ в сельском хозяйстве.

Активная двухсторонняя работа в данных направлениях и проектах приведет к более глубокой интеграции России и стран Центральной Азии в торгово-экономической, энергетической, инвестиционной, транспортной и гуманитарной сфере. У России появится возможность восстановить и углубить свое влияние на Азию в целом, что в дальнейшем упростит создание единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического союза, куда уже входят две среднеазиатские страны Казахстан и Киргизия.

Литература

1. Барский К.М. Центральная Азия под «непромокаемым зонтиком» ШОС.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе.
3. РАН. Интересы России в Центральной Азии: содержание, перспективы, ограничители//Российский совет по международным делам. Институт востоковедения 2013г.
4. Экономическое сотрудничество в рамках ШОС основные направления и перспективы развития монография / А.И. Быков. – М. : ФЛИНТА Наука, 2011. -232 с.
5. <http://kremlin.ru>

References

1. Barskij K.M. Central'naja Azija pod «nepromokaemym zontikom» ShOS.
2. Dogovor o Evrazijskom jekonomicheskom sojuze.
3. RAN. Interesy Rossii v Central'noj Azii: sodержanie, perspektivy, ogranichiteli//Rossijskij sovet po mezhdunarodnym delam. Institut vostokovedenija 2013g.
4. Jekonomicheskoe sotrudnichestvo v ramkah ShOS : osnovnye napravlenija i perspektivy razvitija : monografija / A.I. Bykov. – M. : FLINTA : Nauka, 2011.-232 s.
5. <http://kremlin.ru>

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.121

Маркосян А.Х.¹, Авакян Б.А.²

¹Управление по управлению государственным имуществом при Правительстве Республики Армения, ²Министерство экономического развития Российской Федерации, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии, Управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Санкт-Петербургу

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ АРМЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены - некоторые результаты рыночных преобразований в Республике Армения, состояние экспорта товаров, возможности экспортирования и пути увеличения экспортного потенциала республики за счет эффективной государственной политики.

Ключевые слова: экономика, внешняя торговля, экспорт.

Markosyan A.Kh.¹, Avagyan B.A.²

¹Department of State Property Management by the Government of the Republic of Armenia,

²Ministry of economic development of Russian Federation, Federal service of state registration, cadastre and cartography, Department of Federal Service for State Registration, Cadastre and Cartography of St. Petersburg

WAYS TO INCREASE EXPORT CAPACITY OF THE REPUBLIC OF ARMENIA

Abstract

The article considers some results of market reforms in the Republic of Armenia, conditions of goods export, as well as export opportunities and ways to increase the export potential of Armenia through implementation of effective public policy.

Keywords: economy, foreign trade, export.

В 1990 году Армения, как и другие постсоветские страны, унаследовала нежизнеспособную экономику. Еще в 1986-87 годах наблюдались некоторые кризисные явления, обусловленные негибкой структурой экономики: страна казалась придатком единого народнохозяйственного комплекса СССР, с 5 – 7%-ой долей внутренней кооперации и присущими экономике дисбалансами.

После получения экономической независимости власти Армении приступили к системным преобразованиям, и на сегодняшний день очевидно следующее:

- приватизированы три четверти государственной собственности, что является предпосылкой эффективной экономической деятельности предприятий и создания рыночной экономики;
- углубляется экономическая интеграция с другими странами, как в рамках ЕврАзЭС, так и посредством членства в различных международных организациях,
- продолжается процесс внедрения рыночной дисциплины на предприятиях, с осознанием того, что повышение производительности и конкурентоспособности постепенно перерастет в гарантию прогресса.

Тем не менее, в процессе претворения в жизнь экономической политики в течение четверти века не были преодолены такие проблемы переходного периода, как низкий уровень жизни и крайне высокая степень поляризации доходов населения, безработица, монополизация и клановость, коррупционные риски, миграция, большой объем теневого экономики и многочисленные отрицательные последствия этого.

По нашим расчетам, несмотря на крайне неблагоприятную структуру экономики, беспрецедентно высокие темпы роста до 2009 года позволили Армении достичь достаточно высокого показателя ВВП. Но как продемонстрировали дальнейшие события, в частности, глобальный экономический кризис 2008 – 2009 годов, экономика РА чрезвычайно чувствительна ко внешним и внутренним воздействиям, и при такой структуре не случайно, что с 14.1%-ым посткризисным спадом страна оказалась на третьем месте среди переходных экономик, «уступив» только Литве (-18.4 %) и Латвии (-16.0%). Вследствие кризиса, начавшегося в последнем триместре 2008 года и продлившегося полтора года, показатель ВВП в долларовом выражении (10.4 млрд долларов США) составил 88.9% от уровня 2008 года.

Армения – небольшая страна с открытой переходной экономикой, с присущими таким же странам особенностями. Эти особенности следующие:

- пока сохраняется низкий уровень внутреннего спроса, воздействие на него с помощью монетарных инструментов неэффективно. На формирование внутреннего спроса в республике значительное влияние оказывают внешние источники, в частности - трансферты. Армения отличается от других переходных экономик тем, что у нас есть организованная, богатая традициями диаспора. Есть, как и в других странах, «новая» диаспора, образовавшаяся за счет трудовой миграции переходного периода. Все это привело к значительному финансированию спроса из внешних источников;
- беспрецедентный рост капитального строительства в прошлом десятилетии. Отсюда значительная зависимость темпов роста ВВП от данной отрасли;
- в Армении сохраняется спрос на созданные с использованием заграничных материальных и финансовых ресурсов товары. Вследствие этого важным фактором развития экономики становится валютный курс;
- в экономике невысокий показатель государственного вмешательства – как с точки зрения как объема взимаемых налогов, так и государственных расходов. Качество и объем финансового посредничества уступают подавляющему большинству переходных экономик. В итоге роль и государственных, и частных финансовых институтов в экономике незначительна.

Эти и другие особенности свидетельствуют о том, что как совокупный спрос и предложение, так и финансовые потоки в Армении обусловлены определенными внешними импульсами.

В ряду особенностей развития экономики Армении особое место занимает проблема экспорта, объём и структура которого нуждаются в коренных изменениях.

Экспорт РА, доля в ВВП которого в последние годы составляла 7 – 18% (в 2008 году – 9.1%, 2009 – 8.1%, 2010 – 11.2%, 2011 – 13.1%, 2012 – 16.8%, 2013 – 17.2%, или в среднем за 2008-2013 годы – 11.6%), в основном состоит из ресурсоёмкой продукции. Следующие основные группы товаров: минерально-сырьевая продукция, недрагоценные металлы и изделия из них, драгоценные и полудрагоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них, готовая пищевая продукция составили 80% всего объёма экспорта в 2013 году [1].

Наибольшую долю в общем экспорте товаров из Армении составляют минерально-сырьевая продукция, драгоценные и недрагоценные металлы и изделия из них (в 2013 году она составляла 61.1%). Ситуация весьма хрупка, с точки зрения расширения экспорта, учитывая частые изменения цен на руду и необработанные металлы на мировом рынке.

Для изучения потенциальных возможностей роста экспорта составлена таблица 1, из которой следует, что наибольший потенциал с точки зрения экспорта имеет сельхозпродукция, строительные материалы и продовольствие.

Таблица 1 – Доля экспорта в общем объёме производства в соответствующих секторах в 2006 – 2013 годах (%) [2, 3]

	2006	2007	2008	2009	2010	2013
Продукция сельского хозяйства	2,0	1,5	1,5	2,3	2,3	4,7
Продовольствие	19,4	22,3	20,4	5,5	17,6	28,7
Продукция горнодобывающей промышленности	50,1	51,8	50,1	57,0	71,0	76,4
Строительные материалы	12,5	18,0	9,0	12,6	12,1	11,9
Недрагоценные металлы и изделия из них	97,9	97,5	85,7	79,7	87,8	94,6

Что касается склонности к экспорту, то Армении значительно уступает соответствующим показателям приграничных стран (табл. 2). Это является не только следствием сложившейся отраслевой структуры. В конце концов необходимо создание дополнительных условий для роста горнодобывающей, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства (в том числе больших парниковых хозяйств), сферы финансовых услуг и программного обеспечения, а также других, производящих традиционно экспортируемую продукцию.

Таблица 2 – Склонность к экспорту в РА и приграничных странах [3, 4, 5, 6, 7]

Страна	Склонность к экспорту (доля экспорта в ВВП, %)				ВВП на душу населения, по ППС / \$ /	
	1998г.	2008г.	2010г.	2012г.	2010г.	2012г.
Армения	19,6	9,1	11,2	16,8	5 800	6 860
Азербайджан	5,7	69,5	76,3	71,2	11 000	9 310
Грузия	3,9	28,7	23,7	23,3	4 800	5 790
Турция	21,1	23,9	28,1	39,2	12 300	18 390
Иран	3,7	32,2	60,5	61,4	11 200	-

Обеспечение перехода к развитию, перелома в сложившейся ситуации, включение расширения и стимулирования экспорта в программные задачи Правительства РА должны рассматриваться как реальные гарантии социально-экономического развития, как определяющие параметры макроэкономической стабильности.

По нашему мнению разработка и осуществление программы расширения и стимулирования экспорта требует решения следующих задач:

1. Выявление всего экспортного потенциала РА. Экспортный потенциал должен включать тот перечень товаров и услуг, который обоснован абсолютными и сравнительными преимуществами, с указанием возможностей и путей их реализации (по ассортименту, объёму, срокам, рынкам сбыта, субъектам, существующим и потенциальным препятствиям и др. показателям);

2. Стимулирование реализации экспортного потенциала. Содействие Правительства РА процессу экспорта должно включать институциональные реформы и ресурсный контроль (имеем ввиду все возможные инструменты: кредитные, банковские, лицензирование, страхование, лизинг и становление другой обслуживающей инфраструктуры). Например, возможно снижение ставки налога с прибыли в зависимости от объёма экспорта.

В условиях выявления и точной оценки экспортного потенциала РА, создания максимально благоприятных условий для его реализации можно прогнозировать рост объёма экспорта примерно в десять раз в течение предстоящих 10 – 20 лет, что возможно при ежегодном темпе роста экспорта в среднем на 13 – 15%.

Не менее важен вопрос: а каким должен быть показатель темпа роста экспорта, что бы последний составил заранее определенную долю ВВП? При этом, склонность к экспорту может рассматриваться как целевой ориентир. Например, чтобы при годовом 7%-ом росте ВВП через 8 лет склонность к экспорту достигла 35%, необходим 25%-ый годовой темп роста экспорта, а для обеспечения 40%-ой склонности – 27,2%-ый рост. Другой сценарий: при годовом 5%-ом росте ВВП через 8 лет склонность к экспорту достигнет 40% при 24,8%-ом годовом росте экспорта. И так далее.

Кроме выдвижения программных задач расширения и стимулирования экспорта, необходимо обеспечить предпосылки для их осуществления. Таковыми являются:

- регулирование внешней торговли, улучшение условий торговли с целью повышения доступности внешних рынков сбыта;

- ликвидация административных и технических препятствий для экспорта, обеспечение инфраструктур финансирования и страхования внешней торговли.

- решение постприватизационных проблем, связанных с профессиональным корпоративным управлением, необходимостью привлечения эффективных менеджеров и переподготовки персонала.

Ряд функций по стимулированию экспорта (изучение внешнего рынка, разработка проектов торговых договоров, предоставление информации и рекламных услуг, составление заявок для электронной торговли, организация международных выставок, ярмарок и деловых конференций осуществляют Армянское агентство развития, Торгово-промышленная палата и другие структуры. Задача заключается в повышении эффективности перечисленных мероприятий, конечной целью которых является создание благоприятных условий для всех хозяйствующих субъектов, независимо от типа собственности и сферы деятельности. Единственное условие – производство предназначенных для экспорта товаров и услуг.

Литература

1. Маркосян А., Саргсян Г. Трансформация и перспективы подъема экономики Армении (расширенное резюме). Ер.: Зангак, 2014. с. 91-96.
2. Republic of Armenia-Poverty Reduction Strategy Paper-Progress Report, IMF Country Report № 11/191, July 2011.
3. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе – декабре 2013 года. Ер.: НСС РА. 2014. с. 120, 258 – 260.
4. Внешняя торговля РА в 2001. Ер.: НСС РА, 2002. с. 13.
5. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе – декабре 2009 года, Ер.: НСС РА, 2010, с. 123.
6. Социально-экономическое положение Республики Армения в январе – декабре 2010, Ер.: НСС РА, 2011, с. 125.
7. International Trade Statistics, Trade Performance Index (14 sectors) -<http://intracen.org/menus/countries.htm>

References

1. Markosjan A., Sargsjan G. Transformacija i perspektivy pod#ema jekonomiki Armenii (rasshirennoe rezjume). Er.: Zangak, 2014. s. 91-96.
2. Republic of Armenia-Poverty Reduction Strategy Paper-Progress Report, IMF Country Report № 11/191, July 2011.
3. Social'no-jekonomicheskoe polozhenie Respubliki Armenija v janvare – dekabre 2013 goda. Er.: NSS RA. 2014. s. 120, 258 – 260.
4. Vneshnjaja trgovlja RA v 2001. Er.: NSS RA, 2002. s. 13.
5. Social'no-jekonomicheskoe polozhenie Respubliki Armenija v janvare – dekabre 2009 goda, Er.: NSS RA, 2010, s. 123.
6. Social'no-jekonomicheskoe polozhenie Respubliki Armenija v janvare – dekabre 2010, Er.: NSS RA, 2011, s. 125.
7. International Trade Statistics, Trade Performance Index (14 sectors) -<http://intracen.org/menus/countries.htm>

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.119

Мезер С.Д.¹, Семейкина М.С.², Тонян А.К.³

¹Студент, ²студент, ³студент, Кубанский государственный университет
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ РЕИНЖИНИРИНГА

Аннотация

В статье рассмотрены основные подходы реинжиниринга, заключающиеся в использовании обоснованных методологий, его цели и принципы, а также связь реинжиниринга с высокой изменчивостью современного делового мира, его роль в кардинальном повышении эффективности предприятия.

Ключевые слова: реинжиниринг, бенчмаркинг, модернизация.

Mezer S.D.¹, Semeykina M. S.², Tonyan A.K.³

¹Student, ²student, ³student, Kuban State University

MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF THE REINZHINIRIG

Abstract

The article considers the basic approaches of reengineering is to use methodologies, goals and principles, also communication with the reengineering of high variability of the modern business world, cardinal role in improving the efficiency of the enterprise.

Keywords: reengineering, benchmarking, modernization.

Скорость и качество работы компании - основные критерии успешности и конкурентоспособности на сегодняшний день. Не секрет, что в жизни любой фирмы рано или поздно появляются проблемы, которые препятствуют её развитию. Решением таковых может быть процесс, именуемый реинжинирингом.

Реинжиниринг это коренное переосмысление или полное изменение бизнес-процессов фирмы для достижения качественного роста в её деятельности. Целью является изменение стратегии, технологий и организации производственных и административных процессов. Результатом будет переход от функциональных подразделений к автономным рабочим группам, чья деятельность станет более плодотворной и будет требовать достаточную инициативность и способности принимать самостоятельные решения. В связи с этим исчезает модель принятия решений по чёткой инструкции, появляется тип многостороннего и ответственного сотрудника [1].

Существует несколько парных подходов к проведению реинжиниринга: эволюционный и революционный; систематический и «с чистого листа». Рассмотрим их различия.

Эволюционный и революционный подходы. В первом случае улучшается внутренняя структура организации, но радикальных изменений как таковых нет. Во втором производится перепроектировка всех процессов и переориентация компании на новую область деятельности. Процедура проведения реинжиниринга при этом различается, состоит из четырёх этапов [2]:

1. Планирование. На данном этапе определяется проект реинжиниринга и его цели, происходит формирование соответствующей профессиональной команды.

Заметим, что оптимальное количество участников в команде зависит от масштабности проекта, для больших процессов достаточно будет 10 человек. При этом полная занятость сотрудников не требуется, потому что это может изолировать работников от коллектива. Для начала изменений команда получает основную информацию о состоянии текущего процесса. Рекомендуется не анализировать и документировать его, а сделать укрупнённый обзор проблем и функционирования в целом [7]. После этого создаётся качественно новый процесс и на данном этапе часто пользуются известным приёмом – бенчмаркинг. Бенчмаркинг – это систематический метод определения, понимания и творческого развития товаров, услуг, проектов, оборудования, процессов и процедур (установившихся принципов) более высокого качества для улучшения текущей деятельности организации, посредством изучения того, как разные организации выполняют одинаковые или похожие операции [3]. Отметим, что бенчмаркинг поможет компании основать опытную команду профессиональных консультантов и подготовить достаточную информационную базу для последующих модернизаций [4].

2. Реинжиниринг. Этап перестройки процесса с помощью определённых методов, зачастую получаемых после бенчмаркинга.

3. Преобразование. Начало определения путей и способов, с помощью которых можно изменить процесс с учётом текущих возможностей компании.

4. Внедрение. Этап, характеризующийся изменением процесса согласно решениям, принятым в двух предыдущих фазах [5].

Систематический реинжиниринг или реинжиниринг «с чистого листа» – это абсолютно разные подходы к проведению улучшений. При систематическом реинжиниринге процесс должен быть понятен команде, документирован и проанализирован для создания нового. Систематический подход содержит следующие последовательные этапы:

1. Уничтожить – исключение всех операций и действий, которые не связаны с формированием цены продукта или услуги.

2. Упростить – для каждого процесса этот этап будет различен. Например, в управленческом процессе – создание единого регламента документации, а для производственного – модернизация оборудования.

3. Объединить – то есть улучшить дальнейшее продвижение товара или услуги к конечному потребителю.

4. Автоматизировать – внедрить новые качественные информационные технологии. Тем не менее, не стоит забывать, что полная автоматизация без участия человека в процессе не рекомендуется, так как может привести к ошибкам. Автомату можно доверить рутинную работу, но никак не принятие ответственных решений [6].

Реинжиниринг «с чистого листа» – разрушение уже существующего процесса и внедрение абсолютно нового. Этот непростой подход не имеет общих советов – качество работы вновь созданного процесса зависит только от профессионализма и таланта команды. Можно утверждать, что каждый процесс, построенный подобным образом уникален. Конечно, для стимулирования идей можно воспользоваться бенчмаркингом, изучить мнение сотрудников, непосредственно взаимодействующих с процессом, для получения наилучших результатов.

Вышеописанные парные методы имеют определённые различия и за выбор какого-либо из них ответственна вся команда. При этом строго следовать всем указаниям выбранного подхода не обязательно, поскольку, как известно, теория располагает идеальными моделями, а современный рынок и компании совершенством не отличаются.

Некоторые авторы выделяют значимость информационных технологий в виде нескольких утверждений [8]:

– компания, которая не может поменять свое мышление с дедуктивного на индуктивное, не готова к проведению реинжиниринга;

– компания, которая равняет между собой технологию и автоматизацию, не готова к проведению реинжиниринга;

– компания, которая сначала ищет проблемы, а затем для их решения подыскивает технологию, не готова к проведению реинжиниринга.

На наш взгляд, реинжиниринг:

– улучшает горизонтальные управленческие связи, что мотивирует к созданию сетей для чрезвычайных условий;

– стимулирует творческий взгляд к работе среди сотрудников;

– связывает перемены в структуре управления с деятельностью процессных команд, что создаёт условия для реструктуризации;

– опирается на смешанные процессы и матричные структуры управления, что позволяет совмещать координацию стратегии из центра фирмы и обеспечивает исполнение решений локально, на местах;

– содействует разделению функций высшего руководства и созданию сети оперативных групп.

Реинжиниринг, при грамотном и качественном исполнении, поднимает компанию на новый уровень и позволяет развиваться, совершенствовать все бизнес-процессы компании.

Литература

1. Волков К.В., Попов Е.В. Современный реинжиниринг // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 4. С. 61-70.
2. Реинжиниринг бизнес-процессов [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goo.gl/GeSmp0>
3. Джеймс Харрингтон. Оптимизация бизнес-процессов. – СПб.: АЗБУКА Бмикро, 2002.
4. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Теория оптимизации бизнес-процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: Сборник научных трудов. Выпуск 18. Краснодар: КубГУ, 2015. С. 35-41.
5. Сайбель Н.Ю., Мезер С.Д. Оптимизация и реинжиниринг: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2015. № 13. С. 453-456.
6. Сайбель Я.В., Мезер С.Д. Анализ современных методов оптимизации бизнес-процессов // Актуальные проблемы экономической теории и практики: сборник научных трудов / под ред. В.А. Сидорова. Выпуск 19. Краснодар: Кубанский государственный университет, 2015. С. 149-154.
7. Лузин А., Ляпунов С. Новый подход к реструктурированию российских предприятий // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 2.
8. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе.– Манн, Иванов и Фербер, 2007.

References

1. Volkov K.V., Popov E.V. Sovremennyy reinzhiniring // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2002. №4 - S. 61-70.
2. Reinzhiniring biznes-processov [jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostu-pa: <http://goo.gl/GeSmp0>
3. Dzhejms Harrington. Optimizacija biznes-processov. – SPb.: AZBUKA Bmikro, 2002.
4. Sajbel' N.Ju., Mezer S.D. Teorija optimizacii biznes-processov // Aktual'nye problemy jekonomicheskoy teorii i praktiki: Sbornik nauchnyh trudov. Vypusk 18. Krasnodar: KubGU, 2015. S. 35-41.
5. Sajbel' N.Ju., Mezer S.D. Optimizacija i reinzhiniring: sravnitel'nyj analiz // Molodoj uchenyj. 2015. № 13. S. 453-456.
6. Sajbel' Ja.V., Mezer S.D. Analiz sovremennyh metodov optimizacii biznes-processov // Aktual'nye problemy jekonomicheskoy teorii i praktiki: sbornik nauchnyh trudov / pod red. V.A. Sidorova. Vypusk 19. Krasnodar: Kubanskiy gosudarstvennyj universitet, 2015. S. 149-154.
4. Luzin A., Ljapunov S. Novyj podhod k restruktirovaniju rossijskih predpriyatij // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2000. № 2.
5. Hammer M., Champi D. Reinzhiniring korporacii. Manifest revoljucii v biznese.– Mann, Ivanov i Ferber, 2007.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.097

Нагорный Д.А.

Магистрант,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

СОЦИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

В институциональной экономике государство рассматривается как эксплуататор. Эволюция государственного управления привела к созданию социального государства. Смешивание социального государства и контрактного государство позволяет говорить о примере институциональной технологии.

Ключевые слова: социальное государство, контрактное государство, институциональная технология.

Nagornii D.A.

Undergraduate,

Financial University Under The Government of Russian Federation

SOCIAL STATE AS INSTITUTIONAL TECHNOLOGY

In institutional economics the state is seen as an exploiter. The evolution of government led to the creation of the welfare state. Mixing of the welfare state and the state contract suggests an example of institutional technology.

Keywords: social state, the state contract, institutional technology.

На протяжении всей истории человечества, правила и нормы менялись. Происходила эволюция институтов. Один из главных успехов эволюции институтов по праву считается эволюция государственного управления.

В 1880 году появился термин социальное государство – государство, политика которого направлена на перераспределение материальных благ в соответствии с принципом социальной справедливости ради достижения каждым гражданином достойного уровня жизни, сглаживания социальных различий и помощи нуждающимся. [4]

Целью создания его, как ни странно, было увеличение контроля над гражданами своей страны, путем обеспечения их социальной поддержкой в виде денежного поощрения, например, выдача пенсии в старости за долгие годы работы. Отто Фон Бисмарк, великий канцлер Германии, одним из первых высказал мнение, что «человек с пенсией разительно отличается от своего собрата без оной... им куда легче управлять». [2. С.201] В 20 веке стала стремительно развиваться сфера государственного страхования граждан в странах запада и востока. Государство фактически брало на себя ответственность за все превратности судьбы, будь то восстановление после природных катаклизмов или выплаты пособий инвалидам и многодетным семьям.

Первой страной, проведшей реформу и ставшей «государством всеобщего благосостояния», была Япония, вдохновленная идеями Британии. Целью реформы являлось «создание системы мер, направленных на обеспечение и экономическую поддержку людей, когда те оказываются в затруднительном положении из-за пожилого возраста, болезней, травм, рождения детей, инвалидности, смерти близких, безработицы, а также на помощь многодетным семьям – посредством государственных выплат. Всенародная помощь гарантирует нуждающимся достойное проживание.» [Recommendation of the Council of Social Security System] Экономика Японии стала расти, в основном, благодаря повышению производительности труда. Япония одновременно защищала всех своих жителей, а по сути рисковала вместо них, и безудержно развивалась, так что в 1968 году ее экономика вышла на второе место в мире. [2, С.206]

Да, страна развивалась, делая своих людей хорошо управляемыми и настоящими патриотами. В такой ситуации возникает институциональный вопрос: социальное государство - вид эксплуататорского государства или институциональная технология?

В институциональной экономике существуют понятия оседлого, стационарного и кочующего «бандита» в отношении государства. Подразумевается, что государство стремится максимизировать свой доход за счет граждан.

Институциональный экономист Дуглас Норт дает свое определение государству. Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, чьи границы определены его способностью облагать налогом подданных. [3]

Если исходить из данных определений нельзя сказать, что социальное государство есть эксплуататор, так как берет на себя необязательные расходы в виде социальных выплат гражданам, тем самым уменьшая свой доход.

Скорее всего социальное государство - это институциональная технология. Институциональные технологии - технологии, связанные с генерацией (выращиванием) новых институтов, способным привести к снижению транзакционных издержек функционирования различных систем общества. [3]

Социальное государство, здесь, выступает как институт со своими нормами и правилами, и приводит к снижению транзакционных издержек в жизни самих людей, оказавшихся в затруднительном положении. Так как государство выплачивает компенсацию, граждане несут уже не транзакционные издержки, а трансформационные, так как их издержки имеют цену выраженную в размере компенсаций.

Заключается своеобразный социальный контракт: «Верхушке общества важно получать большую прибыль и не иметь революций, а среднему и низкому классам важно знать, что они защищены и имеют стабильный доход». Человек имеющий крупную частную собственность, например, дом, маловероятно начнет революцию или войну.

Интересно, но социальное государство не всегда является идеальной моделью управления, что удалось Японии, то не удалось развитым странам запада. В Британии и Америке затраты на социальную сферу росли, а экономика – не очень. Сохранялись большая инфляция, безработица и высокие налоги. [2. С.220] Судя по всему, это произошло из-за разных менталитетов и культуры между западом и востоком. Это к вопросу о том, почему в России не действуют советы американских экономистов. В японцах было больше честности. Они говорили спасибо своей стране отдаваясь по полной на работе, когда американцы не видели причин трудиться больше, так как государство и так за них все оплатит. Решение проблемы пришло из Чикаго. Американский экономист Милтон Фридман предложил ослабить

контроль над рынком и передать государственную собственность в руки частных инвесторов. Теперь страхованием граждан занимались частные компании, что способствовало снижению нагрузки на государственные бюджет и усилению конкуренции на рынках. Производительность граждан стала повышаться, в первую очередь, из-за того, что трудоспособное население должно было делать регулярные страховые платежи в отношении медицинского обслуживания и другого рода услуг, что заставляло людей бороться на работе для увеличения своего дохода. Деньги всегда заставляли людей что-то делать. К сожалению, и в этой системе были свои минусы. Не все слои населения могли иметь медицинскую страховку. Большинству малоимущего населения не позволяли этого сделать их финансовые возможности. Также, ослабление государственного контроля над рынком и передача страховых и пенсионных бюджетов частным компаниям означало увеличение рисков колебаний экономики, в следствии работы трейдеров.

Как видно из примера, такая модель не может считаться социальным государством. Здесь, уже, часть социальных расходов и рисков берут на себя сами граждане. Также социальное государство подразумевает равенство людей, когда в капиталистическом строе равенства нет. Скорее всего это сочетание социального и контрактного государства. Контрактное государство основывается на следующих принципах:

- четкое распределение прав государства и граждан, закрепленное конституцией для того, чтобы государственный аппарат не превышал своих полномочий;
- возможность альтернативного, помимо государства, способа защиты прав собственности – третейский суд, оппозиция, мировое сообщество и другое;
- наличие гражданского общества, то есть влияние граждан на решение экономических и социальных вопросов через институты самоуправления, общественные организации, независимых экспертов.

В каком-то смысле данная ситуация может казаться не справедливой, но я так не считаю. Возьмем наглядный пример. Ребенок богатых родителей имеет больше возможностей пойти учиться в хороший вуз, чем ребенок бедных родителей, при одних и тех же умственных способностей.

Получается, у бедных родителей скорее всего будет бедный ребенок. Данная ситуация подобна, описанному экономистом Р.Нурксе порочному кругу нехватки капитала, что приводит к резкому снижению производительности труда, снижению уровня доходов, нехватке сбережений, результатом чего является слабая покупательная способность и недостаточные стимулы к инвестированию, что, в свою очередь, порождает опять-таки нехватку капитала. [1. С.30] Но все не могут управлять. Для эффективного функционирования государства нужно, чтобы все звенья работали продуктивно, а потому на всех уровнях нужны хорошие специалисты. Ребенок из небогатой семьи не лишен возможности себя проявить. Важно в подобных ситуациях давать гражданам окна возможностей, как это сделано в образовании: ученикам, сдавшим на хороший балл ЕГЭ предоставляются в вузах бюджетные места, независимо от дохода.

Подводя итоги, можно выделить основные моменты и дать рекомендации создания идеального государства в России. В России досталась отличная база социального государства от СССР. Принятая в 1993 году конституция Российской Федерации, по мнению экспертов, ничуть не хуже западных аналогов. Получается в России должно великолепно действовать социальноконтрактное государство. К сожалению, так не выходит по ряду причин, которые необходимо устранить. Во-первых, сделать медицину платной. Это поможет более эффективно расходовать бюджетные средства и поднять качество медицинского обслуживания. Во-вторых, избавиться от коррупции среди чиновников. Ни один закон не будет нормально работать, пока чиновники берут взятки в огромных масштабах. В-третьих, отрегулировать действия правоохранительных органов. Люди не могут чувствовать себя в безопасности, когда никто их не может защитить. Осуществив данные меры, государство поднимет производительность людей, тем самым перераспределив доходы, можно будет поднять пенсии и другие социальные выплаты.

Возможно, такое государство не решает проблемы будущего, такие как нехватка еды, но позволяет надеяться, что, увеличив производительность труда, человек найдет способы решить и эти задачи.

Литература

1. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: Учебник / Р.М. Нуреев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НОРМА, 2008.
2. «Восхождение денег», Нэйл Фергюсон, - Астрель, 2010
3. Лекции по институциональной экономике, Карамова Ольга Владимировна, Финансовый университет при правительстве РФ, 2015
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 18.12.2015)

References

1. Jekonomika razvitija: modeli stanovlenija rynochnoj jekonomiki: Uchebnik / R.M. Nureev. - 2-e izd., pererab. i dop. - M.: NORMA, 2008.
2. «Voshozhdenie deneg», Njeil Fergjuson, - Astrel', 2010
3. Lekcii po institucional'noj jekonomike, Karamova Ol'ga Vladimirovna, Finansovyj universitet pri pravitel'stve RF, 2015
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki> (date of treatment 12/18/2015)

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.041

Некрасова И.В.¹, Никитенко А.С.²

¹Кандидат экономических наук, доцент,

²студент 4 курса бакалавриата экономического факультета Южного федерального университета
**СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ КРЕДИТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ «ДЛИННЫХ ДЕНЕГ»
В БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

Аннотация

В статье представлен сравнительный анализ моделей традиционной и синтетической моделей секьюритизации, раскрываются основные преимущества модели секьюритизации ипотечных кредитов, применяющейся в большинстве европейских стран, и анализируется современная структура рынка секьюритизации в Европе и Америке.

Авторы обосновывают актуальность секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ). В статье осуществлена периодизация развития российского рынка секьюритизации и сделаны рекомендации по улучшению его функционирования.

Ключевые слова: рынок секьюритизации, специально созданное юридическое лицо, ипотечные кредиты, кредиты малому и среднему бизнесу, Агентство ипотечного кредитования, традиционная модель секьюритизации, пул финансовых активов, оргинатор.

Nekrasova I.V.¹, Nikitenko A.S.²

¹PhD in Economics, associate professor, ²4th year bachelor of economics, Southern Federal University
**SECURITIZATION OF LOANS AS A TOOL TO ATTRACT “LONG MONEY” IN THE BANKING SECTOR
OF THE RUSSIAN ECONOMY**

Abstract

The article presents a comparative analysis of true-sale securitization and synthetic securitization models, reveals the main advantages of the model of securitization of mortgage loans, which is common in most European countries and analyzes current structure of the securitization market in Europe and America.

The authors substantiate the actuality of lending to small and medium-sized enterprises (SMEs) in the form of securitization debts in Russia.

The article presents the periods of development of the Russian securitization market and recommendations for its improvement.

Keywords: securitization market, Special Purpose Vehicle, mortgage loans, Small and Medium Enterprises Loans, Agency for Mortgage Lending, true-sale securitization, pool of financial assets, originator.

Russian economy reached the peak of its recession in June 2015. Following the results of this year analysts expect GDP to decrease at an annual rate of 3.6%. Noticeable slowdown on the lending market reflects current currency crisis and slowdown of economic activity of business and population. For the first four months of 2015 past-due debt rate in retail lending made 6.5%, whose increase at a quarter rate of 0.9% became a record since the beginning of past-due debt monitoring in 2010. Mortgage portfolio is also a subject of considerable problems: by May 2015 Russian banks reduced mortgage lending 33.45%. Following the results of first five months of the year, past-due debt rate in mortgage lending made 13.1%, which is five times higher than in 2014. [1]

At present, the Russian banking system is going through a massive and dangerous transformation: transition of major depositors and corporate clients to the state banks, lack of reserves for future credit activity.

The reason of such situation is widely known: on the Russian financial market there is no cheap and “long-term” liquidity in spite of permanent download additional liquidity by the central bank to the bank system.

However, this liquidity is obtained by a few dozen financial institutions only. In such situation, bank may rely only on its own strength and use the tools of funding. Securitization of loans is one of such tools for the Russian market.

The scope of securitization transactions in 2012 amounted to 68 billion rubles, or about 6.7% of all issued mortgage loans. In 2013, this amount was overcome in the first nine months of the year. Total year-end securitization accounted to 11% of all issued mortgage loans; approximately 144 billion rubles of loans were refinanced. In 2014 the scope of securitization amounted to 252.8 billion rubles with 14.5% of mortgage loans being refinanced. Securitization forecast for 2015 is 250 billion rubles; such decrease can be connected with current reduction on mortgage lending market. [2]

In the first quarter of 2015 on the Russian mortgage market took place six issues and six placements of mortgage-backed bonds. Among the latest (November 2015) news is approval of a bill, which is going to simplify procedure for issue of mortgage securities, reduce terms of issue from 40 to 5 weeks and lower the cost of the attracted resources. Therefore, the securitization of loans in Russia is very actual theme.

The classical scheme of mortgage assets securitization consists of the following steps.

1. The Bank (originator) gives loans to borrowers, and receives mortgage loans, as collateral. Rights of requirements of mortgage loans are sold by the bank to the special purpose vehicle (SPV).

2. SPV issues securities (mortgage bonds) which are collateralized by the right of claim on mortgage loans. Investors buy these securities and pay fund to SPV for them.

3. SPV pays cash, received from investors after issuing securities, to originator, thus paying for acquired right to claim.

4. Originator is serviced the securitized assets and if it necessary, provides a collection of debts through the court. Functions related to servicing of debts could also be carried out other person, which called servicer.

5. Cash generated by the originator from the borrowers is transferred to the SPV for investors.

6. SPV within the prescribed period shall pay investors interest on mortgage bonds and the principal amount. The realization of the securitization of assets through the special purpose vehicle (SPV) allows separating the assets, which provide payments on securities purchased by investors for risk diversification. [3,41]

This model of securitization originated and became most prevalent in countries with Anglo-Saxon type of economy, that's why this model is called American (or real) securitization model.

It should be noted that under classical securitization, bank transfers the credit claims from its balance sheet to the balance of SPV, transfers all credit risk to others entity, which allows him to avoid of Central Bank restriction.

According to the synthetic securitization all risk is transferred step by step, as the sale of securities.

Securitization, presupposing real sale of assets, became successful on international financial markets. However in some countries, there are legislative and legal difficulties or limitations which do not allow banks to use that method of financing. European countries are among those, who face with this problem.

Synthetic securitization assets appeared in the 1990s. The main reasons of emerging of synthetic securitization assets are not only restrictions which do not allow to use the American (or real) securitization model, but also the active development of the credit derivatives market.

During synthetic securitization assets remain on the balance sheet of the originator - the bank or enterprise. So they become a means to ensure of securities.

Thus, synthetic securitization was formed as a result of the usage of transaction credit derivatives and became an innovative technique in financial markets.

Credit derivatives are financial instruments on which the protection seller makes a payment to the protection buyer in the case of a risk event. The most popular credit derivatives, which are used in the structure of the transaction of synthetic securitization, are credit note, credit default swap, swap on the comprehensive income and others.

The basis of the synthetic securitization is a mechanism by which securitized asset is not sold, but remains on the bank's balance sheet, while the risks associated with this assets are transferred to the market.

Securitization opens access to almost all the resources of domestic and international financial markets for businesses and banks and solves the task of reducing the cost of borrowing. For investors, securitization means development of new instruments, which provide access to a high level of market relations, fundamentally new possibilities risk management. [4,17]

American mortgage crisis and the subsequent financial the crisis of liquidity have increased the practitioners' and scientists' interest in practical application of securitization.

It is important to consider the main advantages of the German mortgage securitization model. This model is generally accepted in most European countries. Among its' advantages are:

- system openness - all mortgage lending institutions may participate in the securitization on an equal basis;
- risks and performing of service functions belong to the mortgage credit institutions;
- principle of equilibrium in the Danish mode, according to which mortgage is financed through the issuance of standardized bonds, producing a large-scale and liquid market (in contrast to the asymmetric model of the American mortgage system).

Securitization allows the homeowner to repay the mortgage loan not only due to money, but also by bonds with the same nominal value at market prices.

As the cost of housing and associated with it mortgage bonds usually change in the same direction, homeowners don't face with negative difference between the collateral and the market value of their property. In other words, if the housing prices fall, then the sum which the homeowner should spend on mortgage payments is reduced, because the homeowner can repay it by purchasing bonds at a lower price.

With a share of mortgages of 1% in GDP Russia lags behind not only developed countries but also the countries of Eastern Europe, Baltic States and Kazakhstan, which focus on the European model of securitization.

Mortgage financing in Russia is carried out mainly by means of the banking system. In our opinion it is ineffective, giving mortgage low capitalization and limiting access to long-term financial resources.

Securitization of mortgages in Russia was introduced by the Mortgage Securities Federal Law based on the American model of securitization.

In Russia, as well as in the United States scheme of securitization consists of two levels. On the first level loan is given to the borrower in a mortgage bank and pools of mortgage loans are formed. On the second level specialized mortgage companies issue securities into circulation on the stock market. [5, 26]

In the United States these specialized companies are represented by Federal National Mortgage Association Fannie Mae (FNMA); Government National Mortgage Association Ginnie Mae (GNMA); Federal Home Loan Mortgage Corporation Freddie Mac (FHLMC). Russian equivalent of the American Mortgage Association Ginnie Mae is the Housing Mortgage Lending Agency (HMLA).

HMLA buys back mortgage, secured by loan from the bank that issued a mortgage loan. After the sale of the mortgage, its owner becomes a regional operator of HMLA (servicer) and the bank has no relation to this mortgage and its service. Regional operator collects and services the purchased loans from the HMLA. Funds that the agency sends to the regional operators for the redemption of mortgage come from the issuance of corporate bonds HMLA and also from its share capital. All payoffs on agencies corporate bonds are guaranteed by the Russian Finance Ministry. Risks are fully covered by the state budget.

Today, the growth of the securitization market in Russia is caused by the following reasons.

First of all, banks issuing mortgages began to pay more attention to the securitization market as a potential source of borrowing.

Secondly, today the regulation is constructed in such a way that if mortgage loan portfolio is transformed into the mortgage-backed security, bank leverage is reduced. Besides, bank may redeem mortgage bonds instead of the loan portfolio to use it in repos with the Bank of Russia.

This mechanism is actively used abroad. Last year, about half of the transactions on the issue of European mortgage-backed securities were made in order to refinance in the European Central Bank. We apply this scheme to a lesser extent; it is available only to credit institutions of the Top-30.

The analysis showed that the Russian securitization market passed the following stages of development.

1. Pre-crisis period (2006-2007 years), period of euphoria when these securities were bought mostly by foreign investors.

2. Crisis period (2008-2009), the securitization market was almost "dead".

3. Post-crisis period (2010-2012), securitization market gradually began to recover. The mortgage-backed securities were placed with difficulty. HMLA was basically single on the market. And large proportion of mortgage-backed securities redeemed by the Bank for Foreign Economic Development (VEB), who is manager of the funded part of the pension fund.

4. Fourth period, from 2013 to the present. The specificity of this period is that foreigners almost do not buy mortgage-backed securities in Russia. On the contrary, Russian investors and non-state pension funds have become more active. In 2014 the share of HMLA in issue of mortgage-backed securities was 10%, in comparison the share in 2013 was about 40% and more than 60% in 2012. Thus the tendency in HMLA's share decrease is obvious and it can be considered as a positive trend.

Major prerequisite for the development of the securitization market in Russia was adoption of the Law № 379-FZ "On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation" ("Securitization law"). It came into force on 1 July 2014, but for its application in practice, it is necessary for the Central Bank to adopt a number of by-laws. [2]

New law allows securitizing portfolio of any homogeneous assets: consumer loans to small and medium-sized businesses, auto-loans. But there raises the problem of assessing the homogeneity of the portfolio and future cash flows, as well as risks associated with work in this segment. Another point is that with the creation of Russian Special Purpose Vehicle (SPV) appeared an opportunity for implementation of internal securitization transactions.

Now the securitization of mortgage assets is held mainly through foreign SPVs (SPVs are special companies, in favor of which the banks write off assets from the balance sheets; then these companies issue of mortgage-backed securities).

Today it is difficult to determine whether Russian equivalent of the foreign SPVs will be needed and work efficiently during securitization.

The modern structure of the securitization market objects in Europe and America is represented by mortgage and asset securities - ABS (Asset Backed Security).

Broadly speaking ABS is a security backed by any financial assets, such as loans, lease payments, secured and unsecured requirements, mortgages and financial obligations to repay debt in several payments.

We can distinguish the following main types of ABS.

1. Mortgage Securities (MS) - the general name of securities backed by mortgages. They are divided into the following subtypes:

- Mortgage covered bonds (Mortgage Bond, Covered Bonds) - are bonds secured as collateral mortgage loans or mortgages on the balance sheet of the issuer. To protect investors, the value of collateral is regularly checked and updated if necessary, so that it is enough to pay the face value and current interest on the bonds.

Interest payments on mortgage bonds are paid semi-annually and the face value is repaid at the end of maturity. The dates of redemption and interest payment of such bonds are known in advance.

- Mortgage Backed Securities, MBS - are securities, which payments match with the cash flows from a pool of mortgage loans, subtract service commission and guarantees for them. The most important feature of the MBS is that after its issue a pool of mortgage loans "leaves" the issuer's balance sheet.

Mortgage Backed Securities may be issued following the market participants:

- Directly by the bank based on its portfolio of mortgage loans with the participation of "Ginnie Mae" as a state organization providing government guarantees of the United States. The securities, guaranteed by «Ginnie Mae», are assessed as a risk-free (in terms of credit risk).

- Specialized Mortgage Funds on the basis of mortgage loans, purchased from the creditor banks, with the participation of such organizations as "Fannie Mae" or "Freddie Mac" that provide their own MBS warranties. Securities guaranteed by "Fannie Mae" and "Freddie Mac" are called Agency securities (or Agency Pass-Throughs).

Agency securities differ from the mortgage bonds. For example, the exact period to maturity of Agency securities isn't known in advance, because the borrower has the possibility of early repayment of the loan at any time and any parts. Thus, the final investor takes the prepayment risk of mortgage loans.

Prepayment risk is the risk of reducing the profitability of investments due to the fact that part or fully invested amount will be paid before the deadline.

In Russia MBS is issued by HMLA, which is similar to American "Ginnie Mae."

- Mortgage participation certificates (or Mortgage Pass-Through Certificate) - is registered securities certifying the owner's share of the possession of a pool of mortgage loans. Mortgage participation certificate has no face value. Mortgage Pass-Through Certificate on the securities market may not be used for the issue of derivative securities. Unlike mortgage bonds for which the face value is redeemed at maturity, mortgage participation certificates are paid monthly as interest and amortization payments on the principal amount (excluding service fee pool).

In Russia, mortgage participation certificates in recent years become very popular among institutional investors, among which are management companies of mutual funds.

2. Residential Mortgage Backed Securities (RMBS) - are securities backed by mortgages, which are mainly issued in Netherlands and the UK.

In Russia RMBS are being issued since 2006, when the first cross-border transactions were held. Term "cross-border issues" is used for foreign issuers of Residential Mortgage Backed Securities.

3. Commercial Mortgage Backed Securities (CMBS) - this securities are provided by commercial real estate. Since these mortgage-backed securities are not standardized there are many details associated with their use which makes their value difficult to assess.

Commercial Mortgage Backed Securities are less subject to prepayment risk, as commercial mortgages are usually mounted on a certain date.

4. ABS in the narrow sense of the word - are securities backed by auto loans and Small and Medium Enterprises Loans (SMEs).

In Europe segment of securities backed by SMEs loans are greatly supported by public policies in countries such as Spain and Germany.

This segment of securitization market is very relevant for Russia as well as refinancing of small and medium-sized businesses is vital to the economy of any country in the period of macroeconomic instability.

Therefore, Russia needs to develop special government programs to encourage the issue of securities backed by SMEs loans.

Securitization of SME loans allows us to supplement the existing direct lending by the two-level scheme and it has the following advantages:

– Allows to turn illiquid portfolio of loans for small and medium-sized businesses in the bank's balance sheet into liquid securities with a high rating, with low-risk that fulfill the criteria to be included in the Lombard List of the Central Bank of the Russian Federation;

– Allows to bring in SME lending investors' funds, not related with SMEs and with lending in general (pension funds, insurance companies, management companies of mutual funds and private investment);

– Allows partner banks to release capital through the sale of the loan portfolio to SPV - issuer of covered bonds, whereby the bank may increase the volume of lending to SMEs.

Thus, it is necessary to develop standards for lending of small and medium-sized businesses in Russia. These standards will help banks to form portfolios of homogeneous loans for subsequent securitization, make loans cheaper and attract long-term money.

References

1. Official site of National Bureau of Credit History //www.nbki.ru
2. Official Site AHML // www.ahml.ru
3. Baer Kh.P. Asset Securitization: securitization of financial assets - innovative technology financing banks / Translation from German. M.: Wolters Kluwer. - 2007. – P. 624.
4. Kharitonchik A.I. Synthetic securitization as an innovative method of credit risk management // Problems and prospects of Economics and Management: materials of the International Scientific Conference (St. Petersburg, April 2012 г.). - SPb.: Renome. - 2012. - P. 115-117.
5. Kozak S., Teplova O. Securitization as a tool of liquidity and stability management in financial institutions in the period of crisis: the case of Germany and Russia // Scientiarum Polonorum ACTA, Oeconomia 9 (3) 2010. –P. 181-195.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.038

Пенькова С.Ю.¹, Петечел Т.А.²

¹ORCID: 0000-0002-9118-951X, студент, ²кандидат экономических наук, доцент,

Дальневосточный федеральный университет

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ИГОРНАЯ ЗОНА «ПРИМОРЬЕ»

Аннотация

В статье рассматриваются особенности налогообложения игорного бизнеса в зарубежной и российской практиках, анализируется эффективность работы действующих российских игорных зон, дается оценка инвестиций и прогноз налоговых поступлений от игорной деятельности.

Ключевые слова: налог на игорный бизнес, игорная зона, налоговая эффективность, инвестиции.

Penkova S.Yu.¹, Petechel T.A.²

¹ORCID: 0000-0002-9118-951X, student, ²PhD in Economics, Associate Professor, Far Eastern Federal University

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC AND TAX EFFICIENCY OF THE PROJECT OF GAMBLING ZONE "PRIMORYE"

Abstract

The article considers the taxation of a gambling business in foreign and Russian practice, examines the effectiveness of the current Russian gambling zones, assesses the investment in the Primorsky region and gives a forecast of tax revenues from gambling activities.

Keywords: gambling tax, gaming zone, tax efficiency, investments.

В исторической перспективе развития Советского Союза и России особое внимание концентрировалось на Дальневосточном регионе, который сегодня объявлен «национальным приоритетом на весь XXI век» по причине его выгодного экономико-географического положения и возможности успешной реализации таких общегосударственных функций как оборонная, сырьевая, транспортно- транзитная и другие [1].

Таким образом конкурентными преимуществами Приморского края являются [2]:

1) близость расположения к экономически-развитым центрам АТР, а также повышающийся интерес ведущих российских компаний к деятельности за рубежом. Население в радиусе 1000 км от Владивостока, административного центра, составляет около 410 млн. человек, в том числе 300 млн. человек экономически активного населения. Так, Владивосток имеет статус единственного города в стране со столько серьезным ресурсным окружением;

2) наличие современной инфраструктуры, ключевые объекты которой в энергетике, транспортной сфере и коммунальном хозяйстве были возведены в период подготовки к Саммиту АТЭС-2012;

3) формирование международного транспортного коридора, а также Дальневосточного мультимодального транспортно-логистического узла(хаба) на базе Международного аэропорта Владивостока;

4) наличие Дальневосточного федерального университета, уникального инновационного научно-образовательного комплекса, призванного обеспечивать регион высококвалифицированными кадрами, развивать инновационную экономику Приморья и Российской Федерации, а также сотрудничество со странами АТР.

5) функционирование современных институтов развития: «Агентство по привлечению инвестиций в Приморский край», открыто представительство федерального Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов.

Привлекательность Приморского края для ведения бизнеса подтверждается пятикратным ростом иностранных инвестиций в 2012 году, увеличением в структуре инвестиций доли частного капитала на 14% (Рис.1).

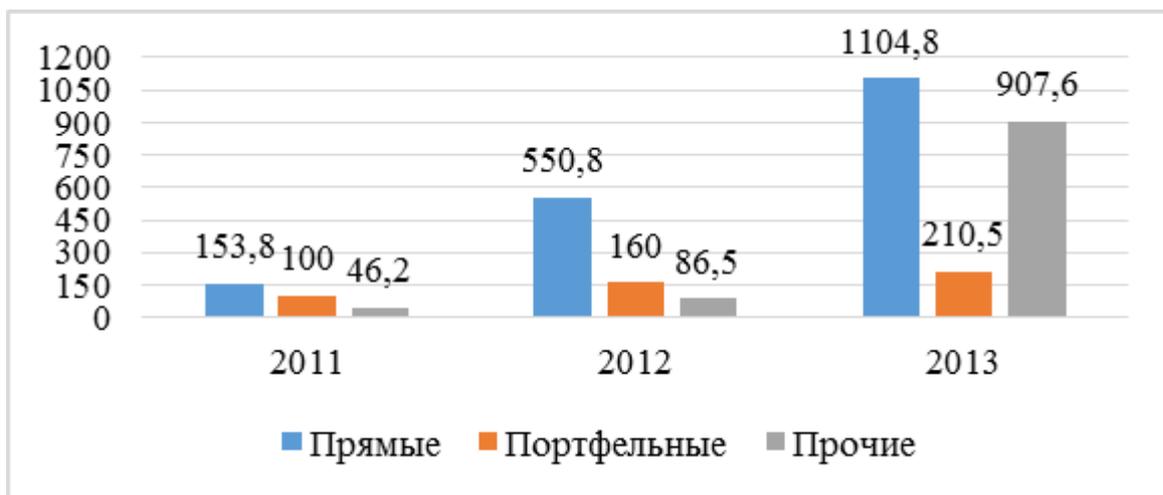


Рис. 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в Приморском крае

Источник: Инвестиционный портал Приморского края [Электронный ресурс] URL: <http://invest.primorsky.ru> (дата обращения: 09.10.2015).

Также данная тенденция характеризуется расширением числа партнеров внешнеэкономической деятельности Приморья до 106 стран. Важнейшими инвесторами являются Япония (68,4%), Германия (25,7%), Китай (1,8%), Республика Корея (1,4%) (Рис.2).

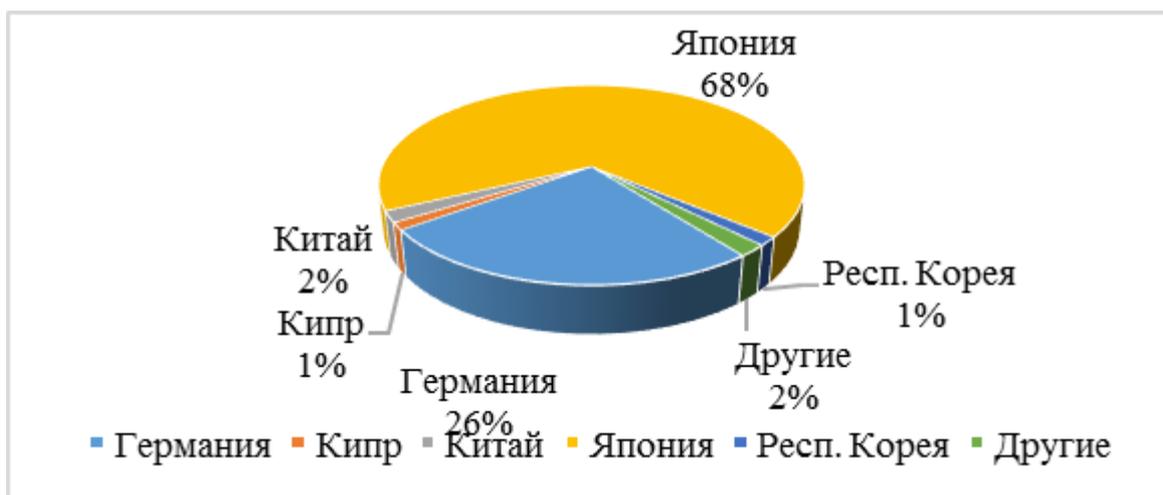


Рис. 2 – Страновая структура иностранных инвестиций в Приморский край

Источник: Инвестиционный портал Приморского края [Электронный ресурс] URL: <http://invest.primorsky.ru> (дата обращения: 09.10.2015).

Не смотря на положительные тенденции роста инвестиционной привлекательности края, дальнейшее развитие территории осложняется растущей конкуренцией с другими странами АТР. Для решения данной проблемы было предложено создать совершенно новый проект, открывающий значительные возможности для Дальнего Востока, а главное- приносящего существенный поступления в бюджет. Так, одним из ведущих проектов стало открытие 08 октября 2015г. интегрированной игровой зоны «Приморье» [3].

Решение было принято после анализа уже имеющегося опыта в России и за рубежом. Аналогичный опыт внедрения игорных зон имеется и большинстве ведущих зарубежных стран, таких как США (Лас-Вегас), Китай (Макао), Сингапур, Монте-Карло, Франция и т.д. Зарубежный опыт показал, что такая экономическая мера имеет значительный фискальный эффект и высокую налогоотдачу вследствие повышенных налоговых ставок (Рис. 3).

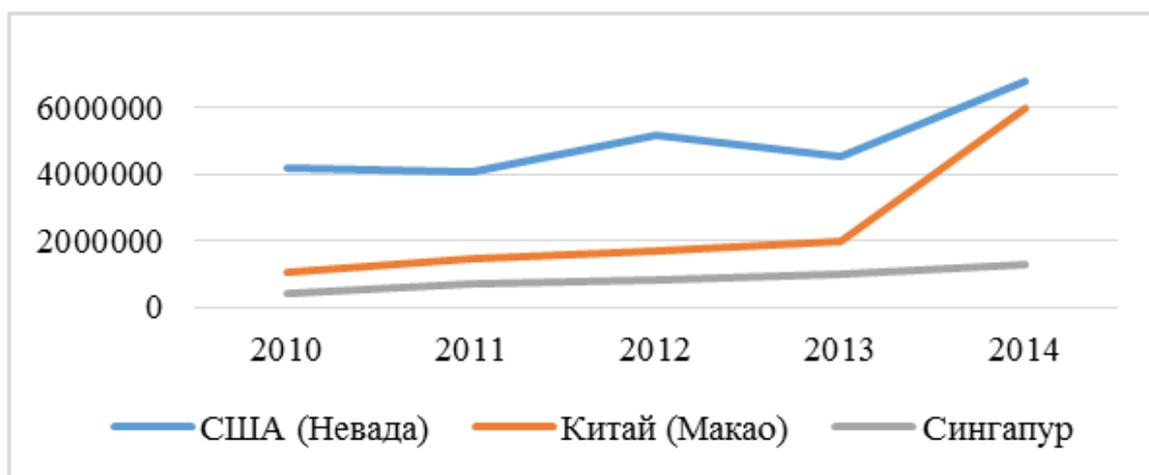


Рис. 3 – Динамика поступлений налога на игровой бизнес в странах-лидерах по развитию игорного бизнеса
 Источник: Министерство финансов [Ministry of Finance of USA, China, Singapore] [Электронный ресурс] (дата обращения: 10.10.2015).

При этом вариативность налоговых ставок на единицу игорного значительна: от 40 до 360 долларов за игровой автомат, от 1565 до 5550 долларов за игровой стол. В некоторых странах установлены адвалорные ставки 50% - в Египте; 35% – в Макао; 33% – в Голландии; 45% – в Польше; от 45 до 55 % в зависимости от дохода игорного заведения – в Дании. Самая высокая ставка налога на игровой бизнес зафиксирована в Германии- более 80% зачисляется в бюджет государства. В остальных странах, налог на игровой бизнес не превышает 50% барьер, в том числе сумма налога распределяется по нормативу между государственным бюджетом, игорным фондом, фондом туризма/инвестиций/социального страхования. Таким образом, через налоги перераспределяется от 30 до 50% доходов от игорного бизнеса в зависимости от политики государства [4].

Проведя ретроспективный анализ налоговых доходов в части формирования государственного бюджета стран-лидеров в области игорного бизнеса, можно сделать вывод, что налог на игровой бизнес занимает значительную часть в бюджете стран, а также имеет тенденцию роста на протяжении последних десятков лет.

Согласно соответствующему закону, с 2006г. в России создано 4 игровые зоны в Краснодарском, Алтайском краях, в Калининградской области и в Приморье. Говоря о налоговой эффективности, оценить налоговые поступления можно только по игровой зоне Азов-Сити, функционирующей практически с момента принятия закона, с 2007г [3]. Не смотря на то, что налоговые поступления несколько снизились с момента её открытия, всё еще возможно говорить о существенном налоговом эффекте (Рис. 4).

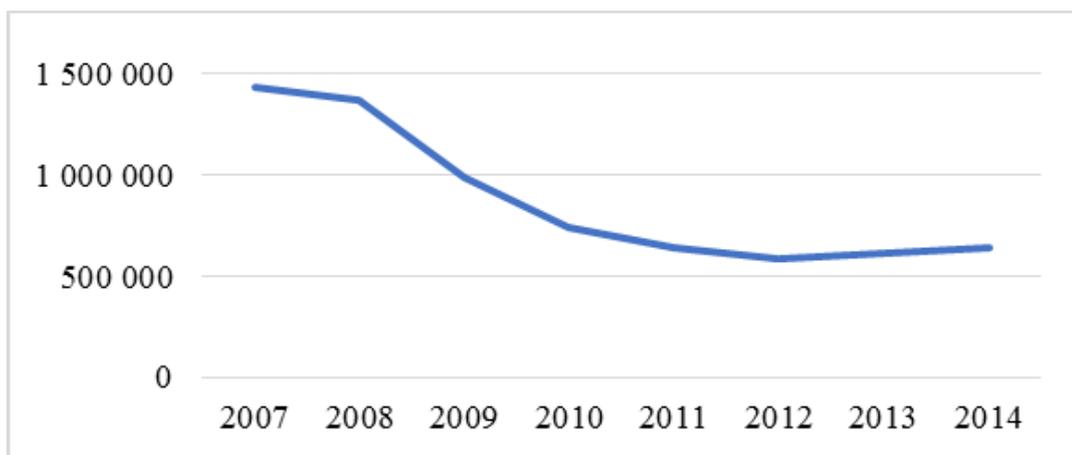


Рис. 4 – Динамика поступлений налога на игровой бизнес от ИЗ «Азов-Сити», 2007-2014гг.

Источник: Статистика и аналитика ФНС РФ [Электронный ресурс] URL: <https://www.nalog.ru/rn23/> (дата обращения: 15.10.2015).

Принимая во внимание зарубежный и российский опыт, многие специалисты подтверждают, что уникальная экосистема Приморского края, его экономико–географическое положение делают игорную зону «Приморье» наиболее привлекательным проектом с точки зрения инвестиций. Проект реализуется с привлечением соинвесторов за счёт внебюджетных источников. Интерес к проекту уже проявили российские и иностранные инвесторы из Китая, США, Австрии и Японии (Рис. 5).

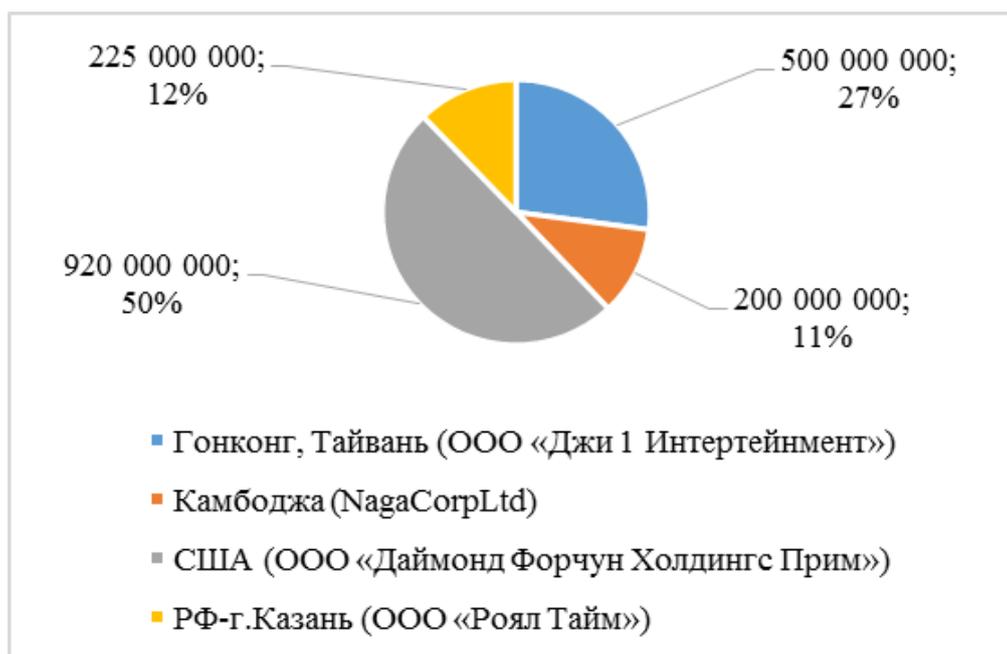


Рис. 5 – Страновая структура иностранных инвестиций в ИЗ «Приморье»

Источник: Инвестиционный портал Приморского края [Электронный ресурс] URL: <http://invest.primorsky.ru> (дата обращения: 09.10.2015).

Так как игровой бизнес является фундаментальной составной частью туристической индустрии, представляя отрасль развлечения и досуговых мероприятий, реализация такого крупномасштабного проекта будет способствовать созданию мультипликативного эффекта, оказывающего положительное влияние на формирование бюджета государства в части увеличения денежных поступлений и налоговой составляющей, которая в полном объеме зачисляется в бюджет региона. Таким образом, предоставляется возможным оценить прямые и косвенные бюджетные эффекты (денежные потоки) от реализации проекта.

Прямой налоговый денежный поток, образующийся посредством зачисления в краевой бюджет налога на прибыль от операционной деятельности по проекту (ставка налога на прибыль организаций равна 20 %, в том числе 18 % зачисляется в бюджет Приморского края и 2 % зачисляется в федеральный бюджет), а также налога на игровой бизнес, который на территории Приморского края взимается в максимальном размере, предусмотренном НК РФ (25 000 рублей за один игровой стол, 7 500 рублей за один игровой автомат, 125 000 000 за одну кассу тотализатора или за одну кассу букмекерской конторы) [5].

Косвенный налоговый эффект является суммой налоговых отчислений поставщиков товаров, работ и услуг (в том числе финансовых), закупаемых на инвестиционной и операционной стадиях реализации проекта. Налоговые эффекты бизнес-окружения по текущей деятельности рассчитаны как доля в 20 % от прямого налогового денежного потока.

Так, с 2014 по 2022гг. налоговый денежный поток от деятельности игровой зоны, включая прямой и косвенный потоки существенно увеличится со 129 млрд. руб. с налога на прибыль организаций и 9 млрд. руб. с налога на игровой бизнес до 1040 млрд. руб. и 45 млрд. руб. соответственно (Рис. 6).

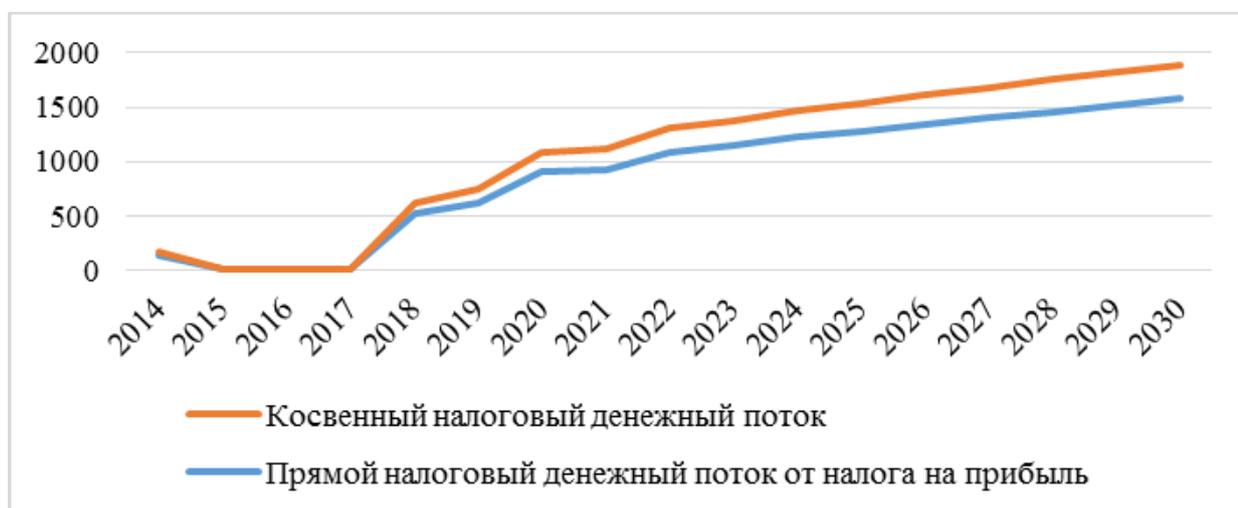


Рис. 6 – Динамика поступлений денежных потоков в бюджеты, млн.руб.

Источник: Корпорация развития Приморского края [Электронный ресурс] URL: <http://www.cdprim.ru/index.php/ru/irz-primorye> (дата обращения: 17.10.2015).

Итогом реализации данного масштабного проекта может стать огромный интерес к Приморскому краю и всей России в целом. Создание игровой зоны позволит максимально интегрировать Владивосток как форпост Российской Федерации на Дальнем Востоке, в Азиатско-тихоокеанское экономическое пространство. Это может создать большое количество высокодоходных рабочих мест, увеличить поступления в бюджеты разных уровней, развить инфраструктуру и в целом улучшить облик России на международном уровне.

Литература

1. Послание Президента Федеральному собранию [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/19825> (дата обращения: 09.10.2015).
2. Инвестиционный климат Приморского края [Электронный ресурс] URL: <http://invest.primorsky.ru/index.php/ru/2013-08-14-02-59-27> (дата обращения: 09.10.2015).
3. О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр: Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. N 244-ФЗ
4. Горский И.В., Медведева О.В. Практика налогообложения игорного бизнеса// Налоговая политика и практика. –2013, №3
5. О налоге на игорный бизнес: Закон Приморского края от 06.11.2003 № 75-КЗ

References

1. Poslanie Prezidenta Federal'nomu sobraniju [Electronic resource]. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/19825> (Accessed : 09.10.2015).
2. Investicionnyj klimat Primorskogo kraja [Electronic resource] URL: <http://invest.primorsky.ru/index.php/ru/2013-08-14-02-59-27> (Accessed : 09.10.2015).
3. O gosudarstvennom regulirovanii dejatel'nosti po organizacii i provedeniju azartnyh igr: Federal'nyj zakon ot 29 dekabnja 2006 g. N 244-FZ
4. O naloge na igornyj biznes: Zakon Primorskogo kraja ot 06.11.2003 № 75-KZ
5. Gorskij I.V., Medvedeva O.V. Praktika nalogooblozhenija igornogo biznesa// Nalogovaja politika i praktika. –2013, №3

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.085

Попкова А.В.

ORCID: 0000-0002-1825-0097, студент,

Северный Арктический федеральный университет,

научный руководитель Синецкая Н.Я. - д.э.н., зав. каф. государственного и муниципального управления

КЛАССИФИКАЦИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье рассмотрена классификация корпоративных информационных систем по основным признакам, особенности ERP-систем, проведен анализ крупных российских и западных компаний-производителей ERP-систем.

Ключевые слова: ERP, корпоративные информационные системы, автоматизация бизнеса.

Popkova A.V.

ORCID: 0000-0002-1825-0097 student,

Northern (Arctic) Federal University

CLASSIFICATION OF CORPORATE INFORMATION SYSTEMS

Abstract

The article considers classification of corporate information systems, features of ERP systems, analysis of large Russian and Western manufacturers of ERP-systems.

Keywords: ERP, corporate information systems, automation of business.

В современных условиях ведения бизнеса, одним из ключевых факторов успеха является способность идти «в ногу со временем». Ситуация в мире динамично меняется, а потоки информации растут в геометрической прогрессии. И в таких условиях просто необходимо иметь в компании корпоративную информационную систему (КИС), позволяющую вести учет и управление предприятием. Отслеживание показателей деятельности предприятия помогает своевременно реагировать на изменения и экономить ресурсы. Автоматизация бизнес-процессов открывает широкие возможности для развития предприятия в будущем.

На сегодняшний момент на рынке корпоративных информационных систем представлены различающиеся между собой по стоимости, срокам и трудоемкости внедрения, функциональным возможностям, сложности эксплуатации. Их классификация [2] по основным признакам представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация корпоративных информационных систем

Классификация корпоративных информационных систем:		
1) По степени автоматизации:		
а) системы начального уровня	б) системы среднего уровня;	в) системы высшего уровня
- лимитированные функциональные возможности; - для небольшого количества пользователей.	- существует возможность работы по нескольким направлениям: бухгалтерский учет, логистика, управление персоналом и т. д.	- полнофункциональны - наличие средств поддержки корпоративного управления.
2) По сфере использования:		
- экологические; - медицинские; - нефтедобывающая отрасль; - энергетика и др.		
3) По уровням управления:		
а) Оперативный уровень	б) Тактический уровень	в) Стратегический уровень
- система обработки транзакционных данных;	- информационная система управления;	- система поддержки принятия решений.
4) По уровню адаптации программного продукта к бизнес-процессам организации		
а) Заказные (уникальные)	б) Адаптируемые	
- создаются специально для конкретной организации с учетом всех ее особенностей, без дальнейшего тиражирования; - ограниченный функционал, ориентированный на решение специфических задач.	- состоит из пакета прикладных программ для решения задач управления, которые позволяют комплектовать задачи в требуемой конфигурации, сопрягаются с другими системами и т.д.; - на основе базовой системы можно создавать модифицируемую КИС, учитывающую уникальность предприятия, с одной стороны основанную на типовых подходах к решению задач управления и специфических условиях деятельности предприятия с другой; - обычно ориентированы на конкретный класс предприятий и функциональную структуру.	

Задача любой ERP-системы, в том числе и КИС, – автоматизация основных процессов компании: производство и сбыт, планирование, управление договорами, закупки и управление запасами, управленческий и бухгалтерский учет, управление персоналом, что позволяет значительно их оптимизировать и повысить эффективность производственной деятельности.

Отличительной чертой ERP-систем является трехуровневая архитектура, включающая следующие компоненты приложения: клиентское приложение (терминал), которое подключается к серверу приложений, а тот в свою очередь – к серверу базы данных.

Согласно определению компании Gartner функционально ERP-система минимально включает в себя следующие блоки [3]:

- MRPII (Manufacturing Resources Planning – Планирование производственных ресурсов);
- поддержка всех видов производств;
- финансовый учет и планирование;
- управление продажами;
- управление логистикой;
- управление закупками;
- управление персоналом.

Центральный блок, безусловно, здесь финансовый, он связывает все остальные и имеет все учетные функции. Следовательно, основное отличие ERP-систем от MRPII именно в наличии бухгалтерского и управленческого учета. А блок MRPII и поддержка всех типов производств используются лишь на предприятиях промышленного сектора.

ERP-системы позволяют вести учет как в соответствии с требованиями российского законодательства, так и международных стандартов, таких как GAAP, IAS, IFRS, что, несомненно, является большим плюсом для компании, которая нацелена на борьбу с коррупцией, повышение прозрачности бизнеса и работу на международном уровне.

Из зарубежных компаний, работающих на российском рынке, следует выделить SAP, ORACLE и Microsoft, среди отечественных, как ERP-системы позиционируются 1С и Галактика. Описание этих компаний представлено в таблице 2.

Таблица 2 – ERP-системы западных и российских поставщиков

Компания, Производитель	Архитектура	Отраслевые решения	Особенности
1 ERP-системы западных поставщиков			
1.1 SAP Business Suite, Немецкая компания SAP AG	3x-уровневая	Аэрокосмическая и оборонная; автомобилестроение; банковское дело; химическая промышленность; производство потребительских товаров; проектирование и строительство; здравоохранение; страхование; СМИ; фармацевтика; розничная торговля.	<ul style="list-style-type: none"> - Система для крупных предприятий; - имеет одну из самых высоких стоимостей внедрения; - лидер по реализации бизнес-процессов; - имеет специальные модули по прогнозированию и планированию и надежный производственный блок, пользующийся признанием у потребителей; - возможность совместного ведения бизнеса через Интернет-портал MySAP.com - возможность установки только отдельных модулей, которые могут быть интегрированы с SAP ERP.
1.2 Oracle, Американская корпорация Oracle	3x-уровневая	Аэрокосмическая и оборонная промышленность, автомобильная, химическая промышленность, связь, потребительские товары, образование и исследования, проектирование и строительство, финансовые услуги, здравоохранение, высокие технологии, промышленное производство, страхование, СМИ, нефть и газ, розничная и оптовая торговля.	<ul style="list-style-type: none"> - Система для крупных предприятий, пытается выйти на рынок средних компаний; - лидер в сфере средств для управления производительностью предприятия на основе бизнес-аналитики (BI); - состоит из полного комплекса технологий для построения ИТ-инфраструктуры и управления современным предприятием: семейство базовых программных технологий Oracle, готовое решение для коллективной работы Oracle Collaboration Suite, полнофункциональный комплекс бизнес-приложений Oracle E-Business Suite и интеграционное решение для управления данными Oracle Data Hub.
1.3 Microsoft Dynamics, Компания Microsoft Dynamics, подразделение корпорации Microsoft.	Система Ахapta является 32-разрядным Windows-приложением, позволяющее работать в клиент-серверной среде (как 2-уровневой, так и 3-уровневой).	Гостиницы и рестораны, государственные учреждения, здравоохранение, медицина и фармацевтика, некоммерческие организации, образование, промышленность.	<ul style="list-style-type: none"> - Система для средних и малых предприятий дискретного типа производства, а также подразделений крупных предприятий с количеством рабочих мест от 25 до 300. - В ERP-систему среднего диапазона Ахapta, которая является интернет-ориентированной и особенно продвигаемой, интегрирован модуль электронной торговли CSS (Customer Self-Service), позволяет создать электронный магазин, в котором поддерживается автоматическая публикация данных в Интернет; - Windows-интерфейс; - в Ахapta пользователи могут работать удаленно через стандартный Web-браузер с Web-приложениями системы.
1.4 Vaan ERP, компания BAAN	3x-уровневая	Автомобилестроение, химическая промышленность, фармацевтика, пищевая промышленность.	Отлично подходит для автоматизации дискретных производств, но в процессном цикле решения компании слабее, чем у конкурентов.

Окончание табл. 2 – ERP-системы западных и российских поставщиков

Компания, Производитель	Архитектура	Отраслевые решения	Особенности
2 ERP-системы российских поставщиков			
2.1 С: Предприятие 8.0, Российская компания 1С.	3x-уровневая	Производственные и торговые предприятия, бюджетные и финансовые организации, предприятия сферы обслуживания	- Система для средних и малых предприятий; - лидирующее положение в своем классе; - применяется механизм веерных систем, т. е. выстраиваются: цепочка общая система, региональная система, локальная система, что применимо для средних и крупных компаний; - система «1С: Производство» позволяет частично решать задачи производственного учета и планирования; - существуют web-приложения, позволяющие подключать удаленные офисы, активировать Интернет-магазин и web-портал.
2.2 Галактика 8, Российско-белорусская корпорация Галактика.	3x-уровневая	Нефтегазовая, химическая, пищевая промышленность, телекоммуникации, торговля, энергетика, металлургия.	- Система для средних и крупных предприятий; - позволяет работать с территориально-распределенной структурой; - достаточно глубокая интегрированность; - точная поддержка законодательной базы; - простая настройка печатных форм.

Литература

1. Ермолаева Н. Завтра нужно сегодня. URL: <http://www.cfin.ru/press/boss/2002-02/22.shtml>.
2. Макарова Н.В., Самарханова Е.А. Анализ состояния и тенденции развития рынка корпоративных информационных систем // Компьютерные технологии поддержки бизнес процессов. 2014. №3(11). С.9-22.
3. Официальный ERP портал. URL: <http://www.erp-online.ru>.

References

1. Ermolaeva N. Zavtra nuzhno segodnja. URL: <http://www.cfin.ru/press/boss/2002-02/22.shtml>.
2. Makarova N.V., Samarhanova E.A. Analiz sostojanija i tendencii razvitija rynka korporativnyh informacionnyh system // Komp'juternye tehnologii podderzhki biznes processov. 2014. №3(11). S.9-22.
3. Oficial'nyj ERP portal. URL: <http://www.erp-online.ru>.

CYBERLENINKA

Международный научно-исследовательский журнал теперь размещается на платформе *Cyberleninka*, которая в свою очередь отправляет метаданные в крупнейшие репозитории научной информации, такие как *Google Scholar*, *OCLC WorldCat*, *Соционет*, *Bielefeld Academic Search Engine (BASE)*, *Registry of Open Access Repositories (ROAR)*, *Open Access Infrastructure for Research in Europe (OpenAIRE)*, что в десятки раз увеличивает возможность цитируемости, не только в России, но и за рубежом.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.060

Растегаева Ф.С.¹, Рахматуллин А.М.²

¹Доктор экономических наук, профессор; ²магистрант 3 курса,
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Уфимский филиал

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ПРОЕКТОВ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Аннотация

В статье проведен анализ существующих ключевых подходов к аудиту. Каждый подход рассмотрен с положительной и отрицательной стороны, озвучены недостатки и преимущества. Говорится о том, что ведущие гиганты мировых саморегулируемых аудиторских организаций приняли ряд важных нововведений и изменений в международных стандартах аудита, в частности его методологии. Одним из таких изменений в методологии аудита можно назвать появление риск-ориентированного метода в процедуре аудиторской проверки.

Ключевые слова: аудит, аудиторский риск, подходы к аудиту, риск-ориентированный аудит

Rastegaeva F.S.¹, Rahmatullin A.M.²

¹PhD in Economics, professor of the Department "Accounting, auditing, statistics", ²undergraduate,
Financial University under the Government of the Russian Federation, The Ufa Branch

MODERN APPROACHES FOR THE PROJECTS OF INTERNAL AUDIT

Abstract

This article analyzes the existing key approaches to the audit. Each approach is discussed with the positive and negative aspects, advantages and disadvantages announced. It is said that the giants of the world's leading self-regulatory audit organizations have taken a series of important innovations and changes in the international auditing standards, in particular its methodology. One such change in the methodology of the audit could be called the emergence of a risk-based method for the procedure of the audit.

Keywords: audit, audit risk, approaches to audit, risk-based audits

На сегодняшний день всем коммерческим и некоммерческим организациям приходится мгновенно реагировать на частые изменения в мировой экономике своими методами ведения бизнеса и управления им. На интенсивность таких изменений влияют:

- глобальные и локальные (в стране нахождения организации) экономические кризисы;
- стремительные скачки в развитии информационных технологий и информатизации общества ими;
- появление новых либо модернизация прежних экономических стратегий;
- использование современных адаптированных экономических стратегий в наиболее развитых государствах и транснациональных компаниях.

Приспосабливаясь к многолетним изменениям условий существования ведения современного бизнеса, ведущие лидеры мировых саморегулируемых аудиторских организаций приняли ряд важных нововведений и изменений в международных стандартах аудита, в частности появление нового направления к подходу аудиторской проверки - риск-ориентированного аудита.

Отличительной чертой методологии является то, что новая концепция позволяет выявлять и оценивать гораздо большее количество отдельно взятых аудиторских рисков, тогда как прежняя основывалась на расчете общего АР.

В данной статье рассмотрим формирование риск-ориентированного подхода при проведении проектов внутреннего аудита.

На сегодняшний день под термином «подход к аудиту» в аудиторской деятельности понимается проведение проектов внутри организации (внутреннего аудита) по определенной тематике проверки и с использованием определенной методологии. Применяемая базовая (фундаментальная) методология внутреннего аудита достаточно универсальна, т.е. сначала составляются рабочие документы, затем формируется доказательная база с использованием выборочного тестирования, затем аудиторская работа, заканчивающаяся выражением аудиторского мнения. При этом текущая работа (аудиторский проект) основывается на использовании современных методологических приемов. Данные приемы, как правило, специфичны для каждого проекта в соответствии с поставленными задачами.

На сегодняшний день выделяется несколько ключевых подходов к проведению аудита:

1. Операционный подход;
2. Бухгалтерский подход;
3. Комплаенс- подход;
4. Ревизионный подход;
5. Риск-ориентированный подход.

Подходы к проведению аудита представлены на рисунке 1.



Рис. 1 – Подходы к проведению аудита [1]

Рассмотрим каждый из них.

Операционный подход к аудиту (ОПА).

Сущность данного подхода заключается в анализе управленческой деятельности фирмы, которая основывается на изучении взаимодействия применяемой системы «управления – подчинения» в организации. Целью ОПА является анализ причинно-следственной связи между факторами, отрицательно влияющими на бизнес-процесс и последствиями, к которым они привели. Для этого проводится анализ контролирующих систем управления бизнес-процессами, и их текущей структуры.

Методология операционного подхода начинается с документирования. Сначала составляется словесное описание бизнес-процесса, затем его графический вид, завершая анализом эффективности его управления. Так же анализируется выбранная методология контроля над процессами деятельности фирмы.

Преимущество ОПА - всестороннее изучение системы «управления-подчинения», т.е. что такой подход максимально изучает нюансы работы бизнес-процессов исследуемой организации и находит наиболее эффективные.

По мнению Олега Крышкина, недостатком данного подхода является то, что большинство российских менеджеров обладают недостаточной информацией управления бизнесом, либо не отождествляют управление с системой взаимодействующих бизнес-процессов.[1]

Бухгалтерский подход к аудиту (БПА).

Сущность данного подхода заключается в анализе бухгалтерской отчетности на предмет ее достоверности. Аудиторы бухгалтерского подхода к аудиту не проводят анализ контролирующих систем бизнес-процессов, или их структуры. Не анализируют методологию контроля над процессами деятельности фирмы. Их среда изучения - бухгалтерская отчетность за определенный период времени. Во многих фирмах на должность внутреннего аудитора берут аудитора, который до этого занимался внешним аудитом, что в конечном счете приводит к дублированию отделов в организации. Если рассматривать данный отдел с позиции управления фирмой, то на наш взгляд данную работу внутри организации могут выполнять управленцы по экономике и финансам.

Для этого в отдел необходимо принять сотрудников, разбирающихся в налоговом и бухгалтерском учете, способных к обучению и имеющих желание для этого. Таким образом, своевременно повышая квалификацию имеющихся сотрудников проблема рационального использования внутреннего аудита будет решена. А внешним аудитом пользоваться для тестирования грамотности сотрудников внутри организации, т.е. для оценки эффективности деятельности контролирующего отдела фирмы.

Комплаенс-подход к аудиту (КПА).

Слово "комплаенс" в переводе с английского - согласие (соответствие). Использование данного термина применительно к деятельности организации, означает соответствие аудируемой организации на предмет риска несоответствия определенным нормам, применяемым в внутри организации и применимым к ней требованиям из вне. Таким образом, данный подход к аудиту рассматривает деятельность аудируемой организации с двух позиций:

1. Оценка риска несоответствия внешним правилам организации, которые приводят к санкциям со стороны проверяющих органов или юридических фирм. Внешними правилами организации являются официальные законы, стандарты и подзаконные акты разных уровней: ФЗ (федеральные законы), постановления, приказы и указания правительства, предписания и прочие документы государственных регулирующих и надзорных служб.

2. Оценка риска несоответствия внутренним правилам компании. Внутренние правила - это правила, регламентирующиеся кодексами поведения (корпоративными), либо локальными стандартами актами организации, а также внутренней организационно-распорядительной документацией, например, приказ, распоряжение и т.д.

На сегодняшний день применяется условное разделение КПА:

1. Поверхностный КПА.
2. Углубленный КПА.

Поверхностный КПА характеризуется простыми прямолинейными рекомендациями по исправлению несоответствия внутренним либо внешним требованиям. Методология такова: выявляется факт нарушения несоответствия чему-либо, фиксируется, а затем оценивается без последствий, т.е. носит рекомендательный характер соблюдения нарушенного правила. Тогда как при углубленном КПА выявляется факт несоответствия, описывается фактор риска, оцениваются последствия риска несоответствия внешним или внутренним правилам и, что на наш взгляд, очень важно - предлагается оптимальный выход из сложившейся ситуации, т.е. вариант исправления ситуации, включающий внесение изменений в сами правила. Сложностью такого подхода является наивысшая квалификация аудитора и наличия обновляющихся интегрированных знаний. Поэтому чаще всего встречается поверхностный подход, что в конечном счете, при оценке стоимости компании создает ей минимальную добавленную стоимость.

Но бывают и такие несоответствия обнаружение которых грозит компании серьезными последствиями для всего бизнеса. Например, отсутствие лицензии на ведение деятельности. Такое нарушение, во-первых, приводит к штрафным санкциям со стороны надзорных органов на управленцев компании, а во-вторых, полностью останавливает деятельность. Таким образом, применительно к этой ситуации-нарушение внешних правил, необходима комплексная оценка последующих действий, что не всегда под силу внутреннему аудиту. Когда же нарушаются внутренние правила или стандарты, на основании которых функционирует и развивается бизнес наблюдается быстрая потеря большей части актуальности созданного регламента. Т.е. работа сотрудников или целого отдела над данным регламентом становится неэффективной, или несвоевременной, что приводит к снижению стоимости бизнеса в целом. Данный процесс ускоряется, в том случае, если компания в момент нарушения правил находится в стадии модернизации, или активных перемен.

На сегодняшний день из-за изменений в законодательстве КПА свое применение находит в большей степени в банковской сфере.

В таком подходе наблюдается прямая зависимость менеджмента от работы команды аудиторов. С одной стороны, если менеджмент будет понимать рекомендации аудитора, то он найдет полезное для себя и своей работы. С другой стороны, команде внутреннего аудита приходится обеспечивать пониманием огромного охвата анализируемого материала всех сотрудников. Они должны обеспечить доступность в восприятии исходящего от них информационного потока всей интересующейся внутренней аудиторией фирмы.

Ревизионный подход к аудиту (РПА).

Ревизионный подход к аудиту. Основная цель РПА своевременно и с заданной периодичностью предоставить собственнику фирмы информацию о сохранности имущества компании путем сплошной, проверки ее хозяйственной деятельности. Задачей такого аудита является выявление фактов мошенничества путем однотипной проверки всех направлений деятельности компании. Наиболее ярким примером является розничная торговля, где проверки проводятся с целью инвентаризации готовой продукции и сохранности имущества. Методика такой проверки, как правило, состоит в выявлении и определении нарушения без последующих рекомендаций и носит, в основном, карательный характер. В классическом варианте внутреннего аудита предусмотрен анализ выявленной проблемы на предмет несоответствия, оценены риски последствий, и, дана рекомендация, как не допустить повторного нарушения. Основной слабостью данного подхода является отсутствие системного анализа и признания того, что причинно-следственные связи могут оказаться сложнее, чем кажется.

Риск-ориентированный подход к аудиту.

Понятие "Риск" в классическом виде - это событие, которое может произойти с определенной вероятностью в пространстве разного времени (прошлого, настоящего, будущего). П.э. аудиторы в РОП основываются на то, что у него двойственная природа, т.к. он может быть результатом и действия, и бездействия.

Ключевым ограничением предыдущих четырех подходов является их тематическая и методологическая предопределенность. С одной стороны, данный факт можно рассматривать как положительный потому что узкоспециализированный подход позволяет повысить качество работы или увеличить ее объем на единицу используемых ресурсов. Но с другой стороны, описанные подходы своей ограниченностью не способны выполнять другие задачи, если они находятся вне поле действия аудиторской проверки.

На сегодняшний день принято считать, что риск-ориентированный подход к аудиту был сформирован в рамках развития системы Международных стандартов аудита (МСА). В рамках данной системы было введено понятие «Разумная уверенность» Разумная уверенность подразумевает в себе накопление доказательств, которое не обходимо для составления аудиторского заключения и (или) выражения аудиторского мнения о предоставленной к проверке финансовой отчетности на предмет ее соответствия применяемым принципам подготовки финансовой отчетности. Таким образом, аудиторская фирма (аудитор), проводящая аудит в соответствии с требованиями МСА, должна иметь разумную уверенность в том, что в финансовой (бухгалтерской) отчетности, рассматриваемой в целом за проверяемый период, не содержится существенных искажений.

Данное мнение следует составлять с учетом ограничений, влияющих на саму возможность обнаружения (необнаружения) аудитором существенных искажений в проверяемой отчетности. В связи с этим, при проверке финансовой отчетности аудитор не может быть абсолютно уверен в проверяемой отчетности ввиду следующих факторов:

- 1) использования выборочной проверки отчетности;
- 2) наличие ограничений, присущих системам бухгалтерского учета и внутреннего контроля в проверяемой организации. Например, разного рода сговоры, мошенничество со стороны управления или персонала, злоупотребление полномочий и т.д.;
- 3) большая часть аудиторского мнения носит рекомендательный либо убеждающий характер, но никак не исчерпывающий.

Следовательно, аудитор не может гарантировать, что проверяемая финансовая отчетность за проверяемый период не содержит существенных искажений, ввиду того, что абсолютную уверенность в осуществляемой проверке невозможно получить в принципе из-за перечисленных причин. Так же следует заметить, что мнение аудитора не может предсказать будущую жизнеспособность организации, ввиду других косвенных причин. Он так же не может гарантировать профессиональную компетенцию руководства и его положительное или отрицательное влияние на фирму.

В данной статье мы рассмотрели разнообразие подходов к аудиту, оценили их преимущества и недостатки. Выявили, что аудит может применяться для разных целей, и, в зависимости от цели, применять выбранную методологию аудиторской проверки. Описали основные ключевые факторы в деятельности фирмы, на которые аудитор апробирует способы и методы аудиторской проверки. Сделали вывод, что применяя разнообразные вариации методов проверки, открывают перед командой внутренних аудиторов широкие возможности по влиянию на процветание своей организации.

Литература

1. Крышкин О. Ю. Настольная книга по внутреннему аудиту : Риски и бизнес-процессы / Олег Крышкин. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 477 с.
2. Электронный ресурс МЭФ-Аудит. URL: <http://www.mef-audit.ru/services/audit/inspection/>

References

1. Kryshin O. Handbook of Internal Audit: Risks and business processes / Oleg Kryshkin. - M.: Alpina Publisher, 2013. - 477 p.
2. Electronic resource MEF-Audit. URL: <http://www.mef-audit.ru/services/audit/inspection/>

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.057

Растегаева Ф.С.¹, Рахматуллин А.М.², Рахматуллин М.А.³

¹Доктор экономических наук, профессор; ²магистрант 3 курса, Финансовый Университет при Правительстве РФ, Уфимский филиал; ³кандидат экономических наук, доцент, Уфимский юридический институт МВД РФ

СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ РИСК И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ФИНАНСОВОЙ КАТЕГОРИЕЙ – АУДИТОРСКИЙ РИСК

Аннотация

В статье рассматривается сущность риска, его взаимосвязь с аудиторским риском, а также возможности аудиторской оценки рисков и систем риск-менеджмента. Предлагаются рекомендации по предотвращению или снижению негативных последствий экономического риска.

Ключевые слова: аудит, аудиторский риск, подходы к аудиту, риск-ориентированный аудит, экономический риск, мнение аудитора, аудиторская проверка.

Rastegaeva F.S.¹, Rahmatullin A.M.², Rahmatullin M.A.³

¹PhD in Economics, Professor; ²Undergraduate, Financial University under the Government of the Russian Federation, The Ufa Branch; ³PhD in Economics, Associate professor; Ufa Law Institute of the Russian Interior Ministry

SUMMARY RISK CATEGORY AND ITS RELATION TO FINANCIAL CATEGORIES – AUDIT RISK

Abstract

The article examines the nature of risk, its relationship to audit risk and the possibility of audit risk assessment and risk management systems. Recommendations to prevent or reduce the negative effects of the economic risk are posed.

Keywords: audit, audit risk, approaches to audit, risk-based auditing, economic risk, the auditor's opinion, the audit.

Статья изъята

Статья изъята

Статья изъята

Статья изъята

Статья изъята

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.005

Склярова Э.В.¹, Лиман И.А.²

¹Магистрант, ²доктор экономических наук, профессор,
Тюменский государственный университет

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрено – влияние ипотечного кредитования на инвестиционный потенциал национальной экономики, необходимость грамотной государственной поддержки как экономически, так и на законодательном уровне в целях совершенствования самой ипотечной системы, а также важность модернизации механизмов ипотечного кредитования в России для стабилизации и усиления роста банковской системы государства в целом и развития технологического потенциала отечественных банков.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, модернизация.

Sklyarova E.V.¹, Liman I.A.²

¹Undergraduate, ²PhD in Economics, Professor,
Tyumen State University

MODERNIZATION OF MECHANISMS OF THE MORTGAGE CREDITING IN RUSSIA

Abstract

The following questions are considered in the article - the influence of mortgage lending on the investment potential of national economy, the need of competent state support at the economic level, and at the legislative one in order to improve the mortgage system, and also the importance of modernization of mechanisms of mortgage lending in Russia for stabilization and strengthening the growth of the state banking system in general and development of technological capacity of domestic banks.

Keywords: mortgage, crediting, modernization.

Ипотечное кредитование достаточно распространено во всем мире. Ипотечный кредит увеличивает инвестиционный потенциал национальной экономики, и именно в этом заключается его основная экономическая функция. Благодаря ипотеке можно существенно усилить инвестиционную направленность отечественного рынка. Ипотека в этих условиях может стать эффективным средством концентрации инвестиций в наиболее перспективных направлениях экономического роста Российской Федерации.

Мировая практика свидетельствует также о том, что в процессе реализации ипотечных отношений используются две формы обеспечения выполнения обязательства недвижимым имуществом – на основе закладных и на основе актов введения доверительной собственности. Первая форма ипотеки предусматривает передачу ипотекодателем ипотекополучателю закладной. Согласно этой форме ипотеки ипотекодатель остается собственником заложенного имущества, а также имеет право на пользование им и получение доходов с этого имущества. Вторая форма ипотеки предусматривает передачу ипотекодателем ипотекополучателю титула собственности на заложенное имущество или прав на владение этим имуществом доверенному лицу до момента погашения долга. Таким образом, при ипотечных отношениях недвижимость обязательно должна оставаться во "владении и пользовании" должника.

Специалисты отмечают две стороны ипотеки. Во-первых – это использование недвижимого имущества в целях обеспечения обязательства. Во-вторых – это право обращения взыскания на недвижимое имущество на основании законодательства, ипотечной сделки и (или) решения суда. Поэтому ипотека рассматривается как имеющая производный характер от обеспеченного им обязательства. Она возникает в силу соглашения с момента его

государственной регистрации. Ипотекой могут обеспечиваться действительные обязательства, а также те которые возникнут в будущем, но уже обусловленные соглашением, вступившим в силу с момента подписания соответствующих документов. Действительные и будущие обязательства могут возникать на основании соглашений: кредитной, гарантийной, купли-продажи и тому подобное.

Недвижимое имущество важно для сферы ипотечного кредитования благодаря его объективным свойствам. Поэтому наше государство заинтересовано в том, чтобы оборот недвижимости был оптимально формализован. Включением определенного имущества к недвижимому, несмотря на то, что имущество не имеет свойство собственно недвижимого имущества, законодатель руководствуется целью распространить на него специфический правовой режим недвижимого имущества – формализовать его оборот. Для ипотечных долгосрочных кредитов присущ процентный риск и риск невозврата кредита, размер которых значительно больше рисков по краткосрочным кредитам. Это связано со сложностью прогнозирования на длительную перспективу ситуации на финансовом рынке и кредитоспособности заемщика.

Внедрение механизмов ипотеки в различные сферы деятельности в настоящее время рассматривается как необходимое условие развития рыночных отношений национальной экономики в целом, а еще в частности для каждой из ее отраслей. Недостаточность объемов средне- и долгосрочного кредитования обострила необходимость широкого внедрения института залога имущества движимого и недвижимого назначения. В течение короткого исторического периода этот вопрос вошел в перечень неотложных в нашем государстве, от решения которых зависят темпы повышения эффективности перспективных отраслей национальной экономики, а, следовательно, и уровня жизни всего населения.

Существенным шагом в данном направлении является внедрение такой системы ипотечного кредитования, которая позволила бы создать экономическую мощную базу. Система ипотечного кредитования должна базироваться на мировом опыте развития ипотечного кредитования и быть адаптированной к российскому законодательству, учитывать макроэкономические условия в нашем государстве. Финансирование государства, предоставление государственных гарантий должны быть только дополнительным рычагом развития системы ипотечного кредитования в России.

Необходимыми предпосылками становления и развития системы ипотечного кредитования является решение следующих задач:

- Совершенствование законодательной и нормативной базы для реализации механизма данного вида кредитования и эффективного функционирования первичного и вторичного рынков ипотечных кредитов (правовое поле должно быть достаточным для начала цивилизованного рынка ипотеки и выступать стимулирующим фактором развития отношений ипотеки);

- Создание и внедрение универсального механизма обеспечения поступлений долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов на рынок ипотеки (развитие институтов страхования и т.д.);

- Налоговое стимулирование заемщиков, кредиторов и инвесторов;

- Создание социальных механизмов защиты заемщиков от неправомерных действий кредиторов.

При формировании стратегии создания системы ипотечного кредитования для разных отраслей национальной экономики необходимо учитывать следующие аспекты:

- Ориентация на заемщика, который нуждается в незначительных по объему ипотечных кредитах (ограничена кредито- и платежеспособность);

- Значительные объемы средств вне банковской системы (низкий уровень доверия к стабильности позитивных экономических изменений);

- Необходимость государственной поддержки ипотечного кредитования через систему государственных субсидий заемщикам.

Таким образом, можно сделать выводы, что формирование более совершенной модели ипотечного кредитования является дополнительным стимулом потенциального технологического развития банков и обеспечивает рост устойчивости банковской системы страны в целом. Но модернизация сферы ипотечного кредитования невозможна без участия государства и его экономического и законодательного содействия.

Литература

1. Викторова Е.Д. Совершенствование механизма ипотечного кредитования в России. Материалы докладов XV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2008» / Отв. ред. И.А. Алешковский, П.Н. Костылев. [Электронный ресурс] – М.: Издательство МГУ; СП МЫСЛЬ.-2008. – 0,12 п.л.

2. Грудцына Л.Ю., Козлова М.Н. Ипотечное кредитование: вопросы и ответы / Л.Ю. Грудцына, М.Н. Козлова.- М.: Изд-во Эксмо, 2006.- 288с.

3. Ипотека в России. Прошлое. Настоящее. Будущее / Под ред. Е.Б. Покопцевой. М.: ГроссМедиа, 2004. - 320с.

4. Акулова, Т. А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России / Т.А. Акулова // Финансы и кредит. -2005.-№12.-С. 52-53.

5. Будаков Д.Ю. Проблемы ипотечного кредитования / Д.Ю. Будаков // Деньги и кредит. 2004. - № 9. - С. 18 - 20.

6. Лазарова Л.Б. Развитие ипотечного жилищного кредитования в регионах / Л.Б. Лазарова // Финансы. 2005. - № 6. - С. 22-25.

References

1. Viktorova E.D. Improving the mechanism of mortgage lending in Russia. Proceedings of the XV International Conference of Students and Young Scientists "Lomonosov-2008" / Ed. Ed. I.A. Aleshkovsky, PN Crutches. [Electronic resource] - M. : Publishing house of the Moscow State University; SP MYSL. 2008. - 0.12 pp

2. Grudtsyna L.Y., Kozlova M.N. Mortgages: questions and answers / L.Y. Grudtsyna, M.N. Kozlova.- M. : Eksmo in, 2006.- 288s.

3. Mortgage in Russia. Past. The present. Future / Ed. E.B. Pokoptsevoy. M. : GrossMedia, 2004. - 320C.

4. Akulova T.A. Comparative analysis of the implementation of the basic models of mortgage lending in Russia / T.A. Akulova // Finances and Credit. -2005.-№12.-С. 52-53.
5. Budakov D.Y. Problems mortgage lending / D.Y. Budakov // Money and the credit. 2004. - № 9. - S. 18 - 20.
6. Lazarova L.B. The development of mortgage lending in the regions / L.B. Lazarova // Finances. 2005. - № 6. - S. 22-25.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.003

Склярова Э.В.¹, Лиман И.А.²¹Магистрант, ²доктор экономических наук, профессор, Тюменский государственный университет**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ***Аннотация*

В статье рассмотрено – современное состояние жилищного ипотечного кредитования в сложившихся социально-экономических условиях, влияние ипотечного кредитования на развитие сектора жилищного строительства и экономики России в целом.

Ключевые слова: ипотека, кредитование, недвижимость.

Sklyarova E.V.¹, Liman I.A.²¹Undergraduate, ²PhD in Economics, Professor, Tyumen State University**CURRENT STATE OF THE MARKET OF MORTGAGE HOUSING CREDIT IN RUSSIA***Abstract*

The following questions are considered in the article – a current state of housing mortgage housing credit in the prevailing socioeconomic conditions, influence of mortgage credit on developing of home construction activity and the economy of Russia in general.

Keywords: mortgage, crediting, real estate.

Одной из самых насущных проблем современного российского общества была и остается жилищная проблема. Нехватка жилья оказывает влияние на все сферы жизни граждан – социальную, профессиональную, личную, семейную жизнь. Наиболее эффективным решением вопроса сегодня является оформление ипотеки. Этот метод кредитования стал настоящим спасением для большинства малоимущих и молодых семей, которые не в состоянии позволить себе полную стоимость квартиры или комнаты. Кроме того, цены на жилье в стране не слишком демократичны, а постоянные финансовые и экономические кризисы не дают возможность населению составить определенный капитал для покупки такого необходимого жилья. Поэтому вдвойне важно совершенствовать и развивать систему ипотечного кредитования, которая может дать шанс всем желающим приобрести необходимые квадратные метры для проживания.

Объемы инвестиций в жилищный сектор

Недвижимость – одна из самых эффективных форм инвестирования. В условиях экономической неопределенности, различных политических факторов или проблемы стабилизации экономического курса вложение средств в жилье или коммерческую недвижимость стало настоящей панацеей от потери капитала. Квартира или дом превратились в более надежный финансово-инвестиционный инструмент, чем фондовая биржа, облигации и ценные бумаги. Это объясняет стабильный рост ипотечного рынка России и количества выдаваемых ипотечных кредитов.

Однако, если судить по результатам статистики, на фоне общего количества кредитов в России доля ипотеки составляет всего 3% от общего уровня ВВП страны. Для сравнения: в структуре ВВП других стран эта доля составляет примерно 32-82% в развитых и экономически стабильных государствах и 2-36% - в развивающихся странах. Динамика роста количества ипотечных займов отражена на рисунке 1⁷.

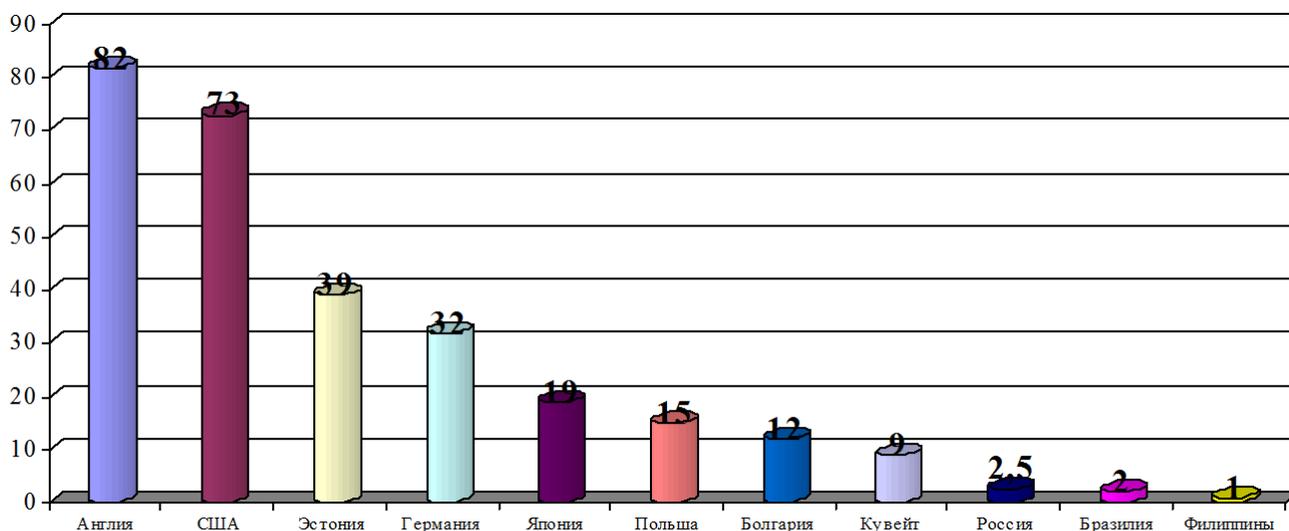


Рис. 1 – Динамика ипотечных кредитов в ВВП стран мира

⁷ Саркисянц А. Кризис ипотечного кредитования: зарубежные страны и Россия // Бухгалтерия и банки. 2014. №9. С. 56.

Эта тенденция – свидетельство того факта, что российская ипотечная сфера пока находится на одной из начальных стадий развития. Можно сказать, что потенциал такого кредитования достаточно велик, так как объемы ипотечного инвестирования и кредитования стабильно и динамично растут с каждым годом (см. данные в таблице 1)⁸

Таблица 1 – Динамика ВВП РФ и объема выданных ипотечных кредитов за 2005-2014 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП в текущих ценах, млрд. руб.	21609,8	26917,2	33247,5	41276,8	38807,2	46308,5	55967,2	62218,4	66755,3	71406,4
Объем выданных ипотечных кредитов к ВВП, в %	0,3	1,22	2,07	1,97	0,37	0,97	1,55	1,84	2,18	2,46

На рис. 2 отражена динамика предоставленных ипотечных жилищных кредитов в России.⁹

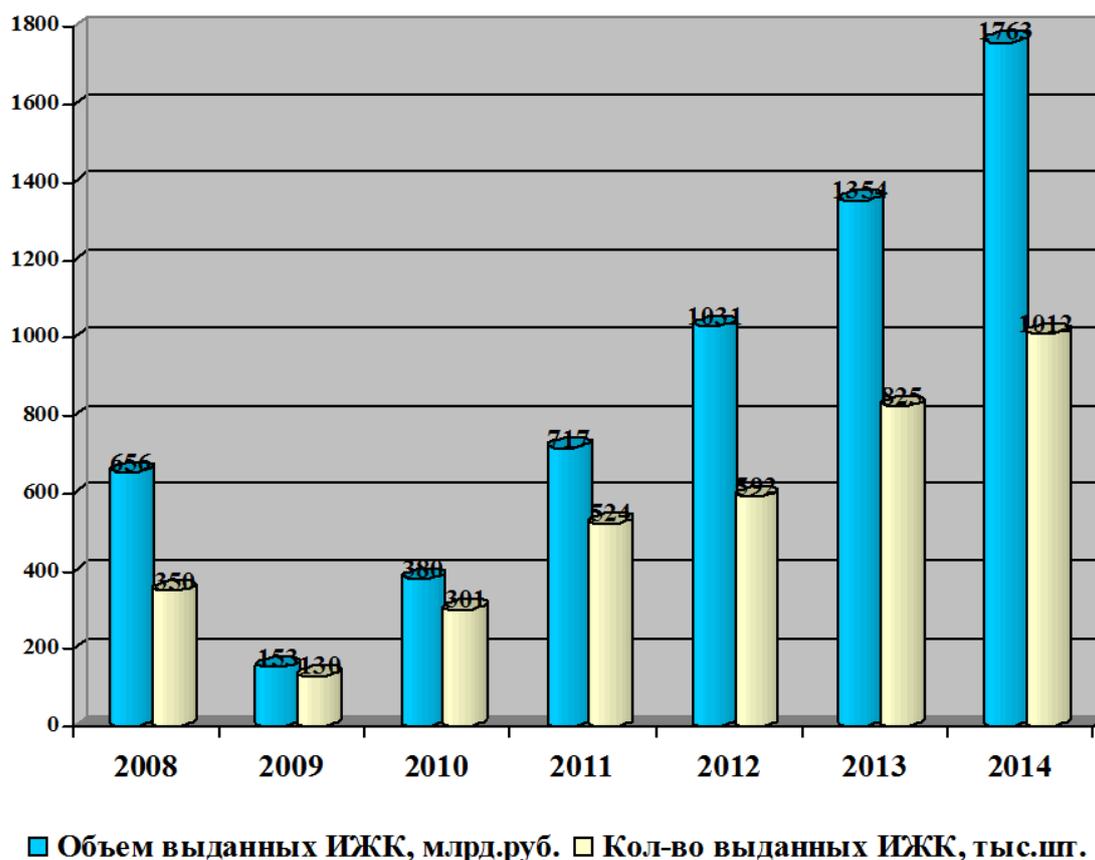


Рис. 2 – Объемы рынка ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации в 2008 - 2014 годах

Анализ приведенных показателей говорит о том, что имеется устойчивый темп роста в данном секторе рынка, который постепенно восстановил свой потенциал после финансового кризиса 2008 г. На прежний уровень жилищно-ипотечный рынок вернулся за 3 года, к 2011 г.

По данным на 2014 г. в России было выдано ипотечных кредитов на общую сумму почти 1800 млрд. рублей в количестве чуть более 1 млн. единиц. Эти данные превышают 2013 г. в 1,2 раза в количественном плане и в 1,3 раза – в денежном выражении.

За устойчивым ростом количества предоставляемых кредитов логично следует возрастание объема предлагаемого и строящегося жилья. К 2014 г. объемы введенной жилплощади на рынок составили показатель выше 83,6 млн. кв.м. На сегодняшний день это максимальный показатель за весь период существования Российской Федерации. Для сравнения можно обратиться к данным, отражающим динамику роста объемов жилья за 2005-2014 гг. (рис.3).¹⁰

⁸ Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России. Статистический сборник. №2 (2010-2014 гг.) // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://goo.gl/G2lrHa>].

⁹ Годовой отчет Агентства по ипотечному жилищному кредитованию за 2014 год // Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Режим доступа: [<http://goo.gl/EYv9Ct>].

¹⁰ Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России. Статистический сборник. №1-№2 (2005-2014 гг.) // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://goo.gl/GM4rKh>].

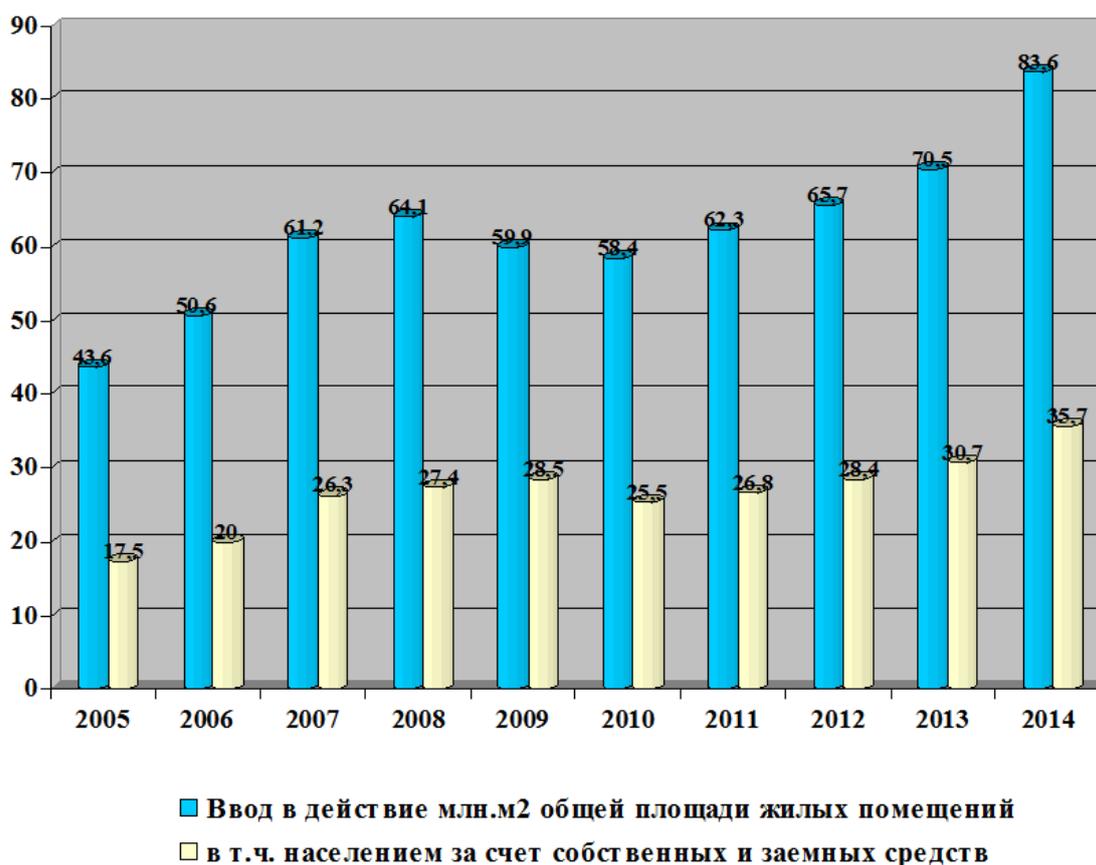


Рис. 3 – Динамика объемов ввода нового жилья в РФ за 2005-2014 гг.

Одновременное, можно сказать, синхронное возрастание объемов ипотечных кредитов и строительства новых жилищных объектов позволяют создать своеобразный баланс на рынке жилья. Развитие строительства и оформления жилья в кредит обоюдно поддерживают друг друга, что стимулируется также платежеспособностью населения. Предоставление ипотеки – шанс для развития первичного строительного рынка жилья (см. данные табл. 2, отражающие структуру современных кредитов на жильё).¹¹

Таблица 2 – Структура ипотечных жилищных кредитов

	2010	2011	2012	2013	2014
Ипотечные кредиты, всего млрд. руб.	380	717	1032	1354	1764
Ипотечные кредиты на приобретение жилья на первичном рынке, в т.ч. строящегося					
млрд. руб.	38,8	107,5	206,4	406,1	706,0
в тыс. шт.	30,8	78,5	138,3	247,4	405,0
в млн. кв.м.	1,2	3,2	6,1	11,5	19,5
Ипотечные кредиты на приобретение жилья на вторичном рынке					
млрд. руб.	340,1	609,4	825,6	947,5	1058,0
в тыс. шт.	270,2	445	553,4	577,4	608,0
в млн. кв.м.	8,1	16,3	20,9	24,0	26,0
Объем первичного рынка ИЖК в % от общего объема предоставленных ИЖК	10,2%	15,0%	20,0%	30,0%	40,0%

Если судить на основании этих данных, то основной вывод будет следующим. Максимальная доля в структуре ипотечного кредитования относится к покупке жилплощади на вторичном рынке, первичный рынок не успевает предоставлять требуемые позиции для покупателей либо не удовлетворяет спрос соответствующим предложением.

Необходимо учитывать тот факт, что минимум 40% от всех сделок с жильем на рынке первичной недвижимости проводятся через ипотеку. Именно развитие ипотечного кредитования сегодня стало определяющим фактором развития строительной сферы, что позволяет ей приобретать все больший вес в составе ВВП России.

¹¹ Сведения об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам-резидентам, и приобретенных правах требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?tblID=4-3 24/10/2015>].

Важно отметить тот факт, что в нынешних социально-экономических обстоятельствах произошло резкое сокращение числа дееспособных и легитимных кредиторов, предоставляющих ипотеку. Количество ипотечных организаций и кредитных учреждений отражено в динамике инфраструктуры в таблице 3 (по данным Банка РФ).¹²

Таблица 3 – Инфраструктура банковского сектора России

Период (данные на 31.12)	Количество действующих кредитных организаций	Количество кредитных организаций, предоставляющих ИЖК	Количество кредитных организаций, приобретающих права требования по ИЖК	Количество кредитных организаций, осуществляющих перекредитование ранее выданных ИЖК
2010	1012	631	134	22
2011	978	658	142	34
2012	956	667	146	49
2013	923	658	149	26
2014	834	629	150	37

Опираясь на эти данные, можно сделать вывод, что за 2014 года было сокращено значительное количество кредитно-ипотечных организаций, а уровень действующих кредиторов сократился в разы.

Данные на 1 января 2015 г. говорят о том, что кредитование на первичном рынке значительно сократилось по сравнению с аналогичной датой на 2014 г. Сокращение составило уменьшение на 29 кредитных организаций, и на сегодняшний день их количество удерживается на уровне 629 учреждений. В составе этого количества только 534 кредитора выдавали ипотечные кредиты населению в 2014 г. Остальные участники ипотечного рынка лишь осуществляли обслуживание уже имеющихся клиентов по кредитам.

Все еще растущее количество ипотечных ссуд вызывает настороженность, особенно в случае просроченной ипотеки до 90 дней и более (категория 90+). Например, на 1 июля 2015 г. объем задолженностей ипотечных ссуд достиг максимума с 1 января 2009 г. и составил более 98 млрд. руб. Объясняется данный сдвиг в негативную сторону тем, что экономика России пережила «шоковое» воздействие в результате скачка курса валют. Среди должников по ипотечным ссудам – в основном плательщики по валютным ипотечным кредитам. Структура задолженностей за 2010-2015 гг. отражена на рисунке 4.¹³

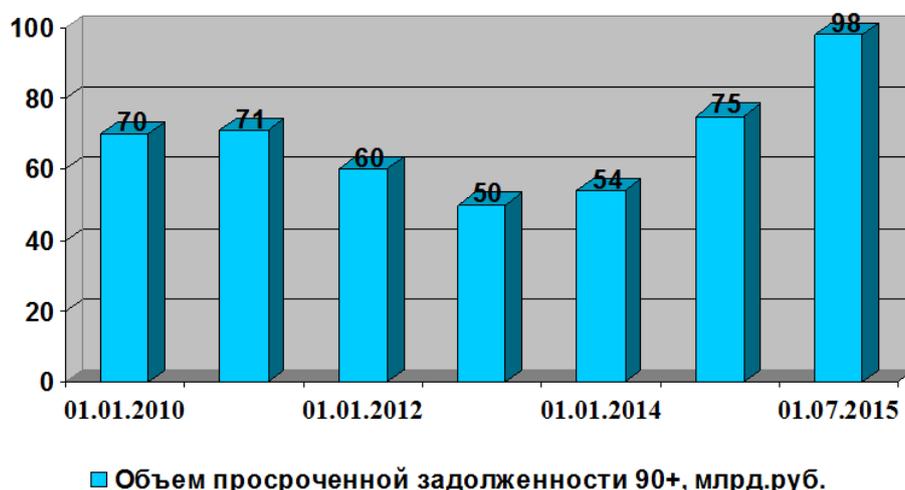


Рис. 4 – Структура просроченной задолженности по срокам задержки платежей в 2010 – 2015 гг.

Однако ипотека все еще остается самым качественным активом на фоне остальных форм кредитования, особенно потребительскими кредитами. На основе данных Банка РФ на 1 июля 2015 года просрочки по ипотечным платежам удерживают достаточно высокий уровень – 94%, ипотечные ссуды с просроченной задолженностью свыше 90 дней (90+) находятся в кластере 2,7% от всех долгов населения на фоне других видов задолженностей – 13,9%.

Рост задолженностей объясняется нестабильностью на финансовом и валютном рынках, вводом экономических санкций против Российской Федерации другими странами. Это привело к сложностям в сфере иностранного инвестирования и внешнего кредитования. Рынок ипотечных кредитов растет в условиях роста ставок по ипотеке (см. рис. 5, где представлены данные на 2010-2015 гг.).

¹² Количество кредитных организаций - участников рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?ТbID=3-1 04/11/2015>].

¹³ Сведения о задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://goo.gl/NNdAH8>].

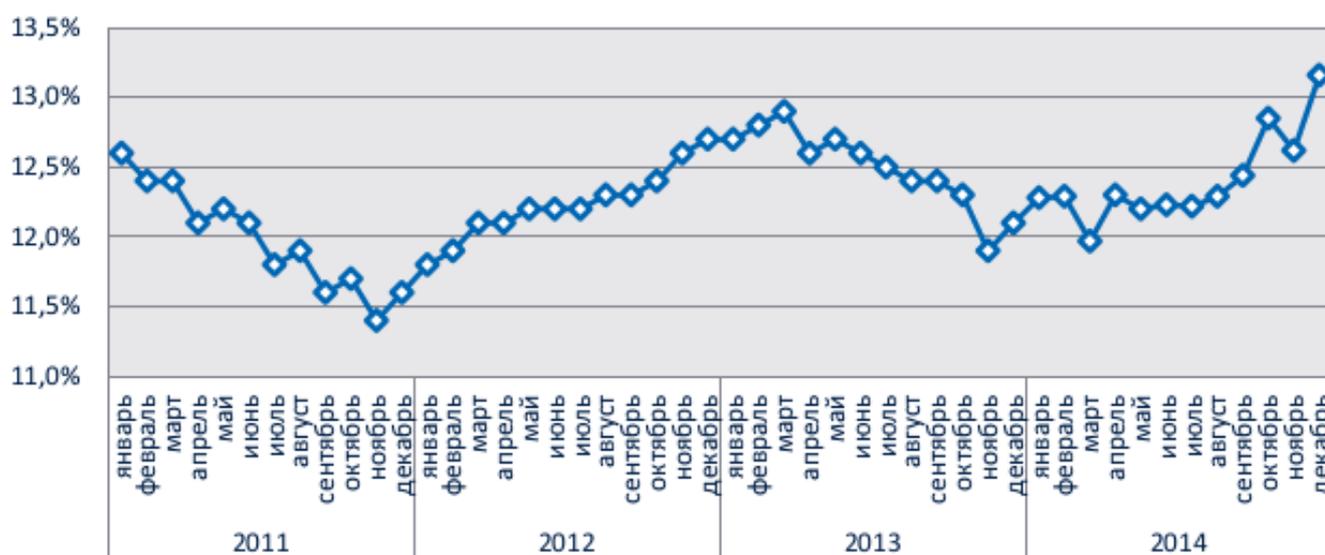


Рис. 5 – Ставки по ипотечным кредитам в рублях (2011 – 2014 гг.)

По приведенным данным, средневзвешенная ставка по рублевой ипотеке на 2014 г. составила 12,45%. Это более низкий уровень на фоне ставок 2000-х гг. – на тот момент ипотечные ставки составляли 15-18%. Однако, несмотря на этот спад, ипотека все равно остается недоступной для большинства населения страны.

Выводы

Результат анализа вышеприведенной статистики говорит о том, что в напряженных финансово-экономических условиях и валютных скачках недвижимость была и остается единственным надежным объектом инвестирования. Одной из самых доступных и приемлемых форм приобретения жилья в России остается ипотека.

Тенденции на рынке ипотечного жилищного кредитования свидетельствуют об этом напрямую:

- растет объем ипотечных кредитов;
- сокращается количество кредитных организаций, выдающих ипотечные ссуды;
- растет процентная ставка по ипотеке;
- снижается доля просроченных ипотечных задолженностей.

Слабый уровень экономического роста и высокий риск в финансовой среде на данный момент не позволяет совершить скачок в уровне доходов населения. Сфера занятости также не позволяет увеличить уровень доходов. Также резкие негативные изменения в валютной сфере привели к общему снижению уровня доходов населения. Многие обладатели валютных кредитов не в состоянии выплатить имеющийся заем. В данном случае поможет рефинансирование долга и реструктуризация. Нестабильность во внешней политике и на внутреннем рынке негативно отражается в сфере строительства – здесь наиболее ярко проявляются все тенденции в силу долгосрочности строительных проектов.

Динамичное и стабильное развитие рынка строительства и жилищного кредитования за последние десятилетия на данный момент переходит в статус ожидания перемен более положительного характера. Выходом из этой ситуации может стать государственная масштабная поддержка ипотечного сектора, а также банковских организаций. Эти меры могут послужить драйвером развития для банков и экономического состояния страны.

Литература

1. Годовой отчет Агентства по ипотечному жилищному кредитованию за 2014 год // Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Режим доступа: [http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/annual/Annual_report_2014.pdf 25/10/2015].
2. Количество кредитных организаций - участников рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=3-1> 04/11/2015].
3. Куликов А.Г., Янин В.С. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы // Деньги и кредит. 2014. №2. С. 38 – 46.
4. Рынок жилья и ипотечного кредитования. II квартал 2015 г. Аналитический центр АИЖК // Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию». Режим доступа: [<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/quarterly/18/10/2015>].
5. Саркисянц А. Кризис ипотечного кредитования: зарубежные страны и Россия // Бухгалтерия и банки. 2014. №9. С. 54 – 61.
6. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России. Статистический сборник. №2 (2010-2014 гг.) // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_02.pdf 28/10/2015].
7. Сведения о задолженности по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=09&Year=2014&TbIID=4-5> 24/10/2015].

8. Сведения об ипотечных жилищных кредитах, предоставленных кредитными организациями физическим лицам-резидентам, и приобретенных правах требования по ипотечным жилищным кредитам в рублях // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. Режим доступа: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-3 24/10/2015>].

References

1. The annual report of Agency for housing mortgage lending for 2014 // the Official site of JSC Agency for housing mortgage lending. Access mode: [http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/annual/Annual_report_2014.pdf 25/10/2015].

2. Number of the credit organizations - participants of the market housing (mortgage housing) crediting // the Official site of the Central Bank of the Russian Federation. Access mode: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=3-1 04/11/2015>].

3. Sandpipers A.G., Yanin V. S. Development of mortgage housing lending in Russia: questions of radical updating of methodological base // Money and credit. 2014. No. 2. Page 38 – 46.

4. Housing market and mortgage lending. The II quarter 2015. Agency for Housing Mortgage Lending analytical center // Official site of JSC Agency for housing mortgage lending. Access mode: [<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/quarterly/ 18/10/2015>].

5. Sarkisyants A. Crisis of mortgage lending: foreign countries and Russia // Accounts department and banks. 2014. No. 9. Page 54 – 61.

6. Data on the market housing (mortgage housing) crediting in Russia. Statistical collection. No. 2 (2010-2014) // Official site of the Central Bank of the Russian Federation. Access mode: [http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_02.pdf 28/10/2015].

7. Data on debt on the loans granted by the credit organizations to natural persons // the Official site of the Central Bank of the Russian Federation. Access mode: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=09&Year=2014&TbIID=4-5 24/10/2015>].

8. Data on the mortgage housing loans granted by the credit organizations to physical resident persons, and the acquired rights of the requirement for the mortgage housing loans in rubles // the Official site of the Central Bank of the Russian Federation. Access mode: [<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-3 24/10/2015>].

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.033

Сулейкин А.С.

Студент, Национальный Исследовательский Технологический Университет МИСиС

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ITSM В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОЙ КОМПАНИИ ПАО «МОЭСК» ДЛЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ИНЦИДЕНТАМИ ЭНЕРГОСЕТИ

Аннотация

В статье исследуется применение методологии ITSM не в традиционной сфере информационных технологий, а в сфере управления инцидентами энергосетей. Даются характеристики возможного инцидента на каком-либо объекте энергосети, а также предлагается способ его регламентации.

Ключевые слова: инцидент энергосети, методология ITSM, Сервис Деск, Документ об Уровне услуг.

Suleykin A.S.

Student, National University of Science and Technology MISiS

THE APPLICATION OF THE METHODOLOGY ITSM IN THE GRID COMPANY «MOESK» FOR THE INCIDENT MANAGEMENT PROCESS

Abstract

The article examines the use of ITSM methodology not in the traditional field of information technology, but in the management of the incidents in the grid. It is given some attributes of the object of the grid and proposed one incident as example, providing the method for the regulation.

Keywords: the incident of the grid, the ITSM methodology, Service Desk, SLA.

В настоящее время применение современных информационных технологий в различных бизнес-процессах организации является неотъемлемой частью повышения эффективности функционирования как отдельных бизнес-процессов, так всей организации в целом. В данной работе рассматривается процесс управления инцидентами энергосети в электросетевой компании ПАО «МОЭСК» с применением методологии ITSM (Information Technology Service Management), включающую лучшие мировые практики применения ИТ в бизнесе.

ПАО «МОЭСК» - одна из крупнейших распределительных электросетевых компаний России. Основные виды деятельности – оказание услуг по передаче электрической энергии и технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям на территории города Москвы и Московской области [1]. Для компании особенно остро стоит проблема управления инфраструктурой электросетей и быстрого устранения всех неисправностей, случившихся на объектах энергосети. Без решения данной проблемы невозможно достичь стратегических целей компании - повышения надежности электроснабжения потребителей, увеличения пропускной способности сетей, устранения дефицита мощности в Московском регионе в условиях прогнозируемого роста электропотребления, сокращения издержек. Для повышения эффективности функционирования организации в целом и повышения надежности передачи электроэнергии, повышения удовлетворенности потребителей стоит важная задача оптимизации процесса

управления инфраструктурой сетей и нарушений в нормальной работе оборудования, подстанций, линий электропередачи, различных устройств энергосистемы, в том числе связанных с пожарами, наводнениями и т.д.

Существует методология ITSM – управление ИТ инфраструктурой компании, в которой есть понятие инцидент – это любое событие: сбой, запросы на консультации и т.п., которое может привести к понижению качества предоставления услуги [2]. В документе SLA (Service Level Agreement) заранее прописываются все характеристики инцидента: сроки, работы по устранению инцидента, какие-либо внештатные ситуации и др.[3] Для всех инцидентов существует единая точка входа - Service Desk, куда собираются все поступившие заявки от пользователей услуги. Далее все заявки обрабатываются специалистом данной предметной области и затем закрываются, либо устранив инцидент, либо запустив другой процесс [4].

Для решения проблемы управления инфраструктурой электросетей предлагается применить методологию ITSM для своевременной фиксации и устранения неисправностей на объектах энергосети. Здесь необходимо ввести понятие инцидент энергосети - любое повреждение на объектах энергосети, приведшее к невозможности или ухудшении передачи электроэнергии потребителям. Для успешного управления инцидентами энергосети необходимо создание единой диспетчерской службы, или Сервис Деск (Service Desk), которая должна являться единой точкой входа для всех инцидентов. Компания насчитывает более 50 РЭСов (районов электрических сетей), а именно диспетчерских пунктов, в которые поступает информация о повреждениях либо посредством телефона, либо после плановых осмотров оборудования. Диспетчер регистрирует всю основную информацию по инциденту энергосети в Service Desk, затем бригада специалистов выезжает на место инцидента для его устранения. В случае устранения инцидента процесс завершается, а в случае невозможности устранения – запускается другой процесс.

Для примера рассмотрим какой-либо инцидент, случившийся на объекте энергосети. В таблице 1 представлен инцидент энергосети и его атрибуты:

Таблица 1 – Инцидент и его атрибуты

Атрибут	Тип данных	Значение и описание
Класс оборудования	Выбор из списка	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Высоковольтное оборудование ➤ РЭС ➤ МКС
Приоритет	Выбор из списка	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Особо важный инцидент (Обесточены социально важные объекты, более 100 человек) ➤ Важный инцидент (Обесточены социально важные объекты, более 10 человек) ➤ Средний (Обесточено население в количестве более 10 человек)
Статус	Выбор из списка	<ul style="list-style-type: none"> ➤ В работе ➤ Закрытые ➤ Требуют внимания ➤ Предварительные ➤ Отмененные предварительные
Идентификационный номер	Целый	Присваивается автоматически
Филиал, где произошел инцидент	Выбор из списка	Выбор филиала из справочника ДП
ФИО сотрудника, от кого поступил инцидент	Выбор из списка	Выбор сотрудника из справочника
Отключены социально-важные объекты	Логический	Да/Нет
Тип инцидента, показывающий причину возникновения инцидента	Выбор из списка	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Поврежденная ЛЭП ➤ Поврежденная ТП ➤ Поврежденная РП ➤ Поврежденная подстанция ➤ Поврежденный фидер ➤ Поврежденная система шин\секция
Описание инцидента	Строка	Описание инцидента
Население, оставшееся обесточенным	Целый	Количество населения, оставшееся без электроснабжения
Отключенные потребители	Строка	Перечисление населенных пунктов, оставшихся без электроснабжения

Окончание табл. 1 – Инцидент и его атрибуты

Атрибут	Тип данных	Значение и описание
Причина инцидента	Выбор из списка	Выбор из справочника причин отключения
Отключенная мощность	Выбор из списка	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 35 кВ ➤ 110 кВ ➤ 220 кВ
Время отключения	Время	Время, когда было отключено электроснабжение
Планируемое время включения	Время	Планируемое время включения электроснабжения
Атрибут	Тип данных	Значение
Фактическое время включения	Время	Фактическое время включения электроснабжения

Для каждого типа инцидента, мощности отключенного объекта, отключенного населения, различных причин и филиала предлагается выделить нормативное время устранения и решения. В терминах ITSM – это Документ об Уровне услуг (Service Level Agreement) – документ, в котором прописываются все детали предоставления услуг [3]. К этому документу могут относиться:

- 1) Сроки решения инцидента, в зависимости от конкретных характеристик инцидента;
- 2) Сроки регистрации инцидента диспетчером;
- 3) Штрафные санкции в случае нарушения сроков устранения неисправностей на объектах энергосети и в случае несвоевременной регистрации инцидента;
- 4) Количество диспетчеров, кому будет предоставлен доступ в Service Desk;
- 5) Характеристики аппаратной и программной частей сервиса;
- 6) Среднее время отклика сервиса;
- 7) Пропускная способность сервиса;
- 8) Средняя доступность, выраженная как среднее число сбоев на период предоставления сервиса;
- 9) Описание платежей, связанных с сервисом. Возможно как установление единой цены за весь сервис, так и с разбивкой по уровням сервиса;
- 10) Ответственности клиентов при использовании сервиса (подготовка, поддержка соответствующих конфигураций оборудования, программного обеспечения или изменения только в соответствии с процедурой изменения);
- 11) Процедура разрешения различных спорных ситуаций, связанных с предоставлением сервиса;
- 12) Процесс улучшения SLA.

В результате, применение *методологии ITSM* в компании ПАО «МОЭСК» для процесса управления инцидентами энергосети позволит:

1. Создать единую точку входа всех инцидентов, случившихся на объектах энергосетей;
2. Установить нормативные сроки устранения инцидентов в соответствии с их характеристиками;
3. Ввести требуемые атрибуты по каждому виду инцидента для его регистрации;
4. Дать возможность высшему руководству компании просматривать требуемые отчеты в различных разрезах.

Появляется вопрос о том, с какими процессами связан процесс управления инцидентами энергосети, какие процессы могут запустить этот процесс и какие процессы может запустить сам процесс управления инцидентами энергосети – это будут предполагаемые *задачи для последующих работ*.

Литература

1. Официальный сайт компании ПАО «МОЭСК» [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL:<http://www.moesk.ru/> (дата обращения: 28.11.2015).
2. Дунаев Г. Е., Михалев В.А. Особенности внедрения методологии ITSM.// Открытые системы, № 1, 2004. С. 34-95.
3. Прорыв в области управления SLA и конфликт менеджмента [Электронный ресурс] / Режим доступа: URL: <http://www.wellink.ru/content/SLA-service-level-agreement> (дата обращения: 28.11.2015)..
4. Алехин З.А. ITIL – основа концепции управления ИТ-сервисами.// Открытые системы, 2001. С. 24-70.

References

1. Oficial'nyj sajt kompanii PAO «MOJeSK» [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL:<http://www.moesk.ru/> (data obrashhenija: 28.11.2015).
2. Dunaev G. E., Mihalev V.A. Osobennosti vnedrenija metodologii ITSM.// Otkrytye sistemy, № 1, 2004. S. 34-95.
3. Proryv v oblasti upravlenija SLA i konflikt menedzhmenta [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: URL: <http://www.wellink.ru/content/SLA-service-level-agreement> (data obrashhenija: 28.11.2015)..
4. Alehin Z.A. ITIL – osnova koncepcii upravlenija IT-servisami.// Otkrytye sistemy, 2001. S. 24-70.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.125

Суплаков Д.А.

ORCID: 0000-0002-7679-6725, Аспирант, Уральский Государственный Экономический Университет
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация

В условиях непрекращающейся нестабильности мировой экономики, глобальной переоценки финансовых моделей, волатильности мировых финансовых рынков и одновременном взаимопроникновению капиталов, стратегия развития организации необходимо строить с акцентом на сохранение собственной устойчивости при любых кризисных событиях. Понимание уровня уязвимости к кризисным событиям позволяет разработать меры по сохранению ликвидности, обеспечить рентабельность. Использование инструмента оценки и прогнозирования финансовых показателей обеспечивает для организаций возможности преодоления кризисных событий и дальнейшее успешное функционирование в экономике.

Ключевые слова: риск, устойчивость, анализ.

Suplakov D.A.

ORCID: 0000-0002-7679-6725, Postgraduate student, Ural State Economical University

ACTUAL QUESTIONS FOR EVALUATION OF STABILITY UNDER ECONOMICAL STRESS

Abstract

Under the pressure of the continuing instability of the global economy, global revalorization of financial models, volatility of global financial markets and the simultaneous interpenetration of capital, the development strategy of the organization to be formed with an emphasis to remain its own proper stability at any crisis occasions. Knowing of level of vulnerability due to crisis occasions allows arrange protective measures to keep liquidity, to ensure profitability. Using the assessment tool and forecasting financial performance provides the opportunity for companies to overcome the crisis occasions and carry on the further successful functioning at the market.

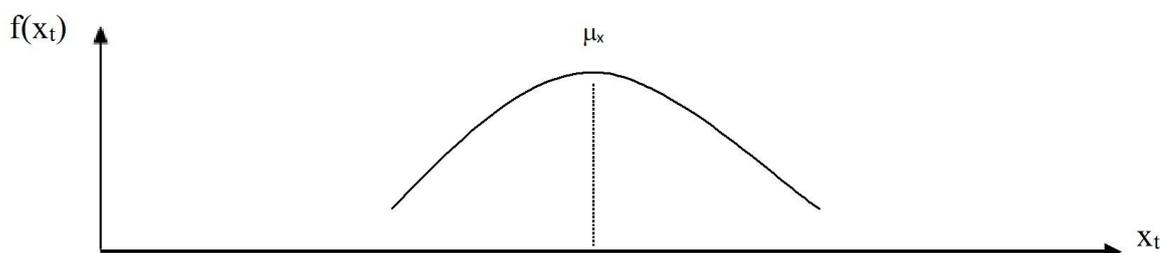
Keywords: risk, stability, analysis.

В текущей резко меняющейся конъюнктуре рынков, стресс-тестирование способности экономических субъектов в противостоянии кризисным явлениям становится широко используемой и сверх того предписываемым в нормативной базе методологией для анализа состояния и устойчивости кредитных организаций. Нормативная база содержит требование об обязательном внедрении стресс-тестирования в используемые процедуры в части анализа уровня достаточности собственных средств, в процедурах расчета уровня возможных потерь по активам, в условиях применения систем оценочных рейтингов. В соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору [8] «банки, использующие модель внутренних рейтингов, должны осуществлять тщательное стресс-тестирование для оценки достаточности капитала».

Суммируя высказывания разных специалистов касательно непосредственно сущности стресс-тестирования, формализуем его в отдельную процедуру, раскрывающую, что вероятностно способно к реализации, события какого масштаба ведут к расчетным отклонениям в прибыли и убытках и главное насколько потенциально может измениться риск-профиль для хозяйствующего субъекта или даже в целом для экономической системы, в моделируемой но возможной нестандартной ситуации, другими словами ситуации, развивающейся сверх стандартной математической волатильности. Стресс-тестирование направлено на оценку: устойчивости макросистемы финансов; чувствительности организации в отношении резких изменений; восприимчивости отдельных единиц для проецирования воздействия факторов кризиса.

В части классического подхода обратимся к работам западного экономиста Берковича [9]. Изначальным условием ставится, что в оценке будущего потока генерируемых активами процентов, в самом простом случае по оценке портфеля и его распределение доходностей (y_{t+1}) принимается стандартизированная факторная модель изменения риска. Данная модель должна включать в себя во-первых, определенные в обязательном порядке поддающиеся оценке факторы риска (к которым можно отнести к примеру процент по кредиту или котировку на бирже), где их значения строго распределены (либо согласно нормальному распределению, либо при невозможности распределение на основе данных статистики). X_t – является вектором показателей риск-факторов на определенную дату t , $f(x_t)$ – математическая функция плотности распределения показателей оцениваемого или моделируемого риска.

Следующий этап работы носит аналитический характер, и направлен на разработку сценария, предполагающего наличие определенного актива, где его прибыльность завязана исключительно на одной единственной учетной ставке (например казначейские обязательства США). Принимаем допущение, что динамика изменений учетной ставки характеризуется исключительно нормальным распределением:



где соответственно x_t – учетная ставка, $f(x_t)$ – функция плотности ее распределения, и μ_x – математическое ожидание ее показателя.

Во-вторых, данная модель предусматривает существование некоторого фиксированного порядка расчета цены, то есть, методологии расчета, $V(*)$, согласно которой будет идти расчет цены коррелирующий с отклонениями среди значений отдельно взятых риск- факторов.

Допустим, что нашего анализируемого актива актуальна линейная зависимость генерируемого им дохода от учетного процента. В данном случае при росте ставки доходность актива естественно возрастает, в случае же снижения наоборот направлена в противоположную сторону.

Генерируемая активом прибыль тогда логично компилируется в формулу:

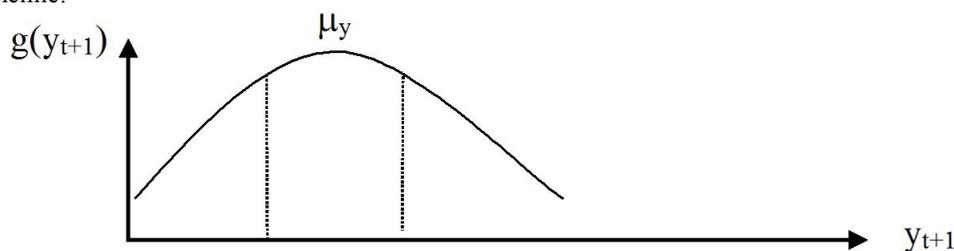
$$\hat{y}_{t+1} = V(\hat{x}_t);$$

где \hat{x}_t - значения риск- фактора.

Множественно повторяя и моделирую процесс отражения прибыли или даже убытков мы получаем желаемое распределение доходности по нашему активу, которое можно обозначить функцией:

$$g(y_{t+1}).$$

Подставляя в вышеуказанную модель широкого спектра вариаций доходностей, мы получаем фиксированные значения отклонения уровня прибыли в корреляции с изменяющимися параметрами риска, логично подпадающие под нормальное распределение:



где y_{t+1} – уровень получаемой по активу прибыли, $g(y_{t+1})$ – функция плотности распределения показателей генерируемой прибыли по активам, μ_y - математическое ожидание показателей прибыльности по активу.

Согласно наиболее используемым подходам к используемым сценариям, последние реализуются следующим образом:

1. Моделирование потрясений, с более высокой, чем предсказанной согласно статистике вероятностью.
2. Моделирование изменений, ранее не представленных в исторической выборке.
3. Моделирование кризисных событий, при которых возникает ситуация структурного изменения, при котором стандартные взаимосвязи прекращают свое существование.
4. Моделирование кризисных событий, являющихся отправной точкой для кардинальных изменений в перспективе.

Таки образом, мы приходим к подтверждению обоснованности высказывания Д.В. Бондаренко касательно определения понимания стресс-тестирования. Соответственно, результаты стресс- тестирования являются приближенной оценкой изменения стоимости некоторого финансового инструмента или портфеля инструментов в ответ на экстремальные изменения факторов риска [1].

В российской практике важным является определение данное регулятором. Банком России [6] стресс-тестирование определяется как оценка потенциального влияния на устойчивость анализируемой кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но при этом вероятным событиям.

Рассмотрим общую структуру классического стресс-тестирования, формирующуюся из следующих процедур [1,5]:

- 1) идентификация областей и направлений деятельности, подверженных шокам (активов, портфелей, субпортфелей, отдельных операций);
- 2) разработка сценариев поведения риск- факторов по заданному направлению стресс-тестирования;
- 3) качественная обработка результативных данных по сценариям в вид, позволяющий провести оценку влияния на показатели банка (отклонение рыночных цен, увеличение потенциальных потерь и др.);
- 4) произведение расчетов, оценка адекватности полученных данных;
- 5) анализ на многократный учет влияния факторов, их переплетения и взаимозависимости;
- 6) обобщение и интерпретация результатов.

Анализируя практику использования данного инструмента, необходимо отметить, что наиболее эффективно применять данную методологию как инструментария преимущественно на оценку внешних рисков. К ним общепринято относятся следующие риски: процентный, кредитный, валютные, риск ликвидности, и прочие. Учитывая последствия глобального экономического кризиса и актуально крайне высокую волатильность рынков, то данная методология дает высокую эффективность для организации.

Обращаясь непосредственно к методологии проведения процедур, согласно совокупному мнению специалистов выделяется несколько групп сценариев, являющихся основой для работы. Самая простая группа это однофакторные сценарные модели (то есть тест чувствительности), при котором анализируется влияние изменения отдельного параметра риска для тестируемого объекта. Более сложными являются многофакторные сценарные модели, где анализируется одномоментное изменение более чем одного из факторов риска. Указанные варианты тестирования являются наиболее предпочтительными для практической работы с однотипными активами, как по выданным кредитам, при наличии по ним множества портфелей с различными профилями риска.

Рассматривая работы в направлении кредитования, отметим работы С.Н. Волкова. В своих работах экономист рекомендует использовать следующие виды анализа [2]:

- расчет стандартного убытка;
- метод анализа состояния заемщика;
- метод использования матриц переходных вероятностей;
- сценарии динамического роста проблемных ссуд и кредитных потерь;
- анализ главных компонент;
- дискриминантный анализ;
- основанный на влиянии макроэкономических факторов на портфели кредитов;
- модели иерархической классификации, нейронные сети и др..

Рассматривая исследования по данной тематике, необходимо отметить работу Гаврилина А.В. В своей работе [3] он предлагает осуществление процедур моделирования с использованием как нечетких чисел так и нечетких множеств. Данный подход преимущественно реализует модель от макро к микроуровню, допуская при этом моделирование по множеству факторов (то есть изначально определению сценария, и дальнейшее применение индивидуальных параметров). Параллельно используется и подход к анализу снизу вверх (где изначально фиксируются модели поведения по нескольким факторам риска, где их совокупность является основой сценария в целом).

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о необходимости использования в актуальной практике данной методологии не только сценариев исторического характера, но и сценариев изменения факторов рисков сверх расчетной волатильности. Сценарии подлежат адаптации с учетом специфики или типа активов, и на следующем этапе необходимо учитывать окружающие рыночные условия и их постоянное изменение. На более высоком уровне анализа целесообразно использование совокупного динамического сценария для оценки уже общего баланса активов и пассивов. Проведенный анализ даст понимание ситуации по тенденциям и отклонениям по уровня доходности и платежеспособности, а также уровню собственного капитала организации. Важным является необходимость дополнительного ранжирования сценариев согласно вероятности их реализации, начиная со стандартного и далее до пессимистичного и критичного сценариев.

Для практической реализации процедур тестирования кредитного портфеля целесообразно использовать рекомендации, разработанные А.В. Гаврилиным. Согласно его подходу, для построения нечетких сценариев состояния кредитного портфеля и соответственно потенциальных кредитных потерь, необходимо построение матрицы, в которой отдельно взятый нечеткий сценарий интегрируется в целостностную систему набора показателей. Таким образом, нечеткий сценарий приобретает следующий вид:

$$s. = \{ p. \times a. \} , \quad (1)$$

где p - параметры сценария;

a - нечеткое число, оценивающее значение отдельного параметра риска в рассматриваемый момент времени (0 - отсутствие параметра, 1 - идеальное его состояние).

При анализе целесообразно разделять применяемые вариации воздействующих рисков по характеру их возникновения внутри организации и извне. К категории внешних относятся рыночные, макроэкономические, правовые, и прочие, а к категории внутренних такие как связанные с персоналом, информационные, стратегические).

В случае, когда не удастся зафиксировать показатель, то можно предложить использование треугольных нечетких чисел с функцией принадлежности, где имеется допущение границ возможного изменения для каждого из параметров. В результате будет сформирован формализованный план развития событий, составной частью которого будет рассчитанный системный сценарий развития по нечетким параметрам. В результате использования данного плана получаем более четкую картину перспективы изменения уровня рисков, и кроме того, с помощью данного плана появляется возможность генерировать расчет развития динамики активов в будущем (в особенности в динамике роста плохих ссуд).

Результатом расчетов будет являться сценарная матрица, построенная с использованием нечетких векторов, которая формирует базовый план динамического развития. В данной модели нечеткими сценариями будут являться столбцы матрицы, и соответственно строки представляются значениями параметрических вариаций используемых сценариев. В свою очередь, нечеткий вектор параметров стратегического сценария получит соответствующий вид [3]. То есть стресс-тестирование значительно расширяет возможности риск-менеджера относительно оценки и управления рисками [4].

Исходным консолидированным результатом проведенного анализа будет оценка влияния вариаций тестов на устойчивость организации и ожидаемый финансовый результат, то есть изменение собственного капитала. Соответственно это обеспечивает развитие и функционирование организации при реализации любых видов рисков и их параметров. Таким образом, задача сохранения устойчивости организации выполняется с дополнительным формированием перспектив развития, и оценкой чувствительности к резким колебаниям конъюнктуры и параметров рынка с практическим применением в повышении эффективности стратегии.

Литература

1. Бондренко Д.В. Стресс-тестирование деятельности банка: международная практика и применение в России // Банковское дело. - 2009. - № 12. - С. 54-60.
2. Волков С.Н. Оценка кредитного риска: теоретико-вероятностные подходы. [Электронный ресурс] URL: <http://www.creditrisk.ru/publications/n13/> (дата обращения 10.07.2015).
3. Гаврилин А.В. Стресс-тестирование кредитного риска // Банковское дело. - 2009. - № 8. - С. 44-46.
4. Коротаева Н.В. Новые инструменты оценки банковских рисков: методика стресс-тестирования // Актуальные инновационные исследования: наука и практика: прил. к журн. - 2009. - № 2. [Электронный ресурс] URL: <http://www.actualresearch.ru/nn/20092/Article/economics/korotayeva.htm> (дата обращения 15.02.2013).

5. Кудрявцева М.Г. Что тестирует стресс-тест // Рынок ценных бумаг: прил. к журн. -2006. - № 2. [Электронный ресурс] URL: <http://riskinfo.ru/analytics/14> (дата обращения 25.11.2015).
6. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики) // Документы Банка России. [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru/analytics/stress.htm> (дата обращения 07.09.2015).
7. Тавасиев А.М. Специальные антикризисные меры в механизмах банковского управления // Банковское дело. - 2006. - № 4. - С. 13-19.
8. Basel Committee on Banking Supervision "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards", 2004.
9. Berkowitz, J. "A Coherent Framework for Stress-Testing", Federal Reserve Board, 1999.

References

1. Bondrenko D.V. Stress-testirovanie dejatel'nosti banka: mezhdunarodnaja praktika i primenenie v Rossii // Bankovskoe delo. - 2009. - № 12. - С. 54-60.
2. Volkov S.N. Ocenivanie kreditnogo riska: teoretiko-verojatnostnye podhody. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.creditrisk.ru/publications/n13/> (дата obrashhenija 10.07.2015).
3. Gavrilin A.V. Stress-testirovanie kreditnogo riska // Bankovskoe delo. - 2009. - № 8. - С. 44-46.
4. Korotaeva N.V. Novye instrumenty ocenki bankovskih riskov: metodika stress-testirovanija // Aktual'nye innovacionnye issledovanija: nauka i praktika: pril. k zhurn. - 2009. - № 2. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.actualresearch.ru/nn/20092/Article/economics/korotayeva.htm> (дата obrashhenija 15.02.2013).
5. Kudrjavceva M.G. Chto testiruet stress-test // Rynok cennyh bumag: pril. k zhurn. -2006. - № 2. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://riskinfo.ru/analytics/14> (дата obrashhenija 25.11.2015).
6. Podhody k organizacii stress-testirovanija v kreditnyh organizacijah (na osnove obzora mezhdunarodnoj finansovoj praktiki) // Dokumenty Banka Rossii. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.cbr.ru/analytics/stress.htm> (дата obrashhenija 07.09.2015).
7. Tavasiev A.M. Special'nye antikrizisnye mery v mehanizmah bankovskogo upravlenija // Bankovskoe delo. - 2006. - № 4. - С. 13-19.7.
8. Basel Committee on Banking Supervision "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards", 2004.
9. Berkowitz, J. "A Coherent Framework for Stress-Testing", Federal Reserve Board, 1999.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.109

Ткаченко П.А.¹, Мишин Б.Н.¹, Бухарков В.В.²

¹Кандидат педагогических наук, ²магистрант,

Дальневосточная государственная академия физической культуры

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ (БЛОК ПЕРВЫЙ – ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ)

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению структуры технологии рекламного обращения, а именно описанию первого подготовительного блока, который включает в себя два последовательных этапа и его суть заключается в определении основной цели кампании и сборе информации по решаемым вопросам.

Ключевые слова: информация, некоммерческая реклама, рекламное обращение, технология.

Tkachenko P.A. ¹, Mishin B.N. ¹, Bukharkov V.V. ²

¹PhD in Pedagogy, ²undergraduate, Far East State Academy of Physical Culture

TECHNOLOGY THE DEVELOPMENT OF ADVERTISING APPEAL FOR A NON-PROFIT SPORTS ONLINE ADVERTISING (THE FIRST BLOCK – PREPARATORY)

Abstract

The article is devoted to consideration of the structure of technology advertising appeal, namely the description of the first preparatory block, which includes two consecutive stages and its essence lies in the definition of the main aims of the campaign and information collection on these issues.

Keywords: information, non-commercial advertising, advertising appeal, technology.

Рекламное обращение является центральным звеном всего процесса рекламного воздействия на получателя. Рекламное обращение можно определить, как элемент рекламной коммуникации, являющийся непосредственным носителем информационного и эмоционального воздействия, оказываемого коммуникатором на получателя.

Принятие решения о рекламном обращении является одним из самых основных элементов организации рекламной деятельности, поскольку оно регламентирует и определяет направление рекламного проекта и служит действенным инструментом для достижения целей рекламодателя.

Объектом некоммерческой спортивной интернет-рекламы выступает некоммерческий продукт, представленный как в осязаемой форме как правило, такой продукт предназначен для осуществления определенных целей в соответствии с интересами и потребностями той или иной общественной группы.

Перед некоммерческой интернет-рекламой может стоять множество конкретных задач в области коммуникаций. Рекламодатель определяет цели рекламы, то есть то, что должно быть достигнуто в результате проведения рекламной

компании – повышение числа целевых пользователей сайта, поиск инвесторов, поддержание имиджа, привлечения посетителей сайта к участию в жизни сайта и другие.

Для достижения высокой коммуникативной эффективности с целевой аудиторией нами будет использоваться технология разработки рекламного обращения для некоммерческой спортивной интернет-рекламы. Технология представляет собой последовательно расположенную цепочку блоков, состоящих из иерархично расположенных этапов, а также отдельный блок, в котором собран большой объем информации, позволяющий наиболее эффективно решать задачи на этапах также статистические данные и перечень критериев необходимых для построения рекламных обращений.

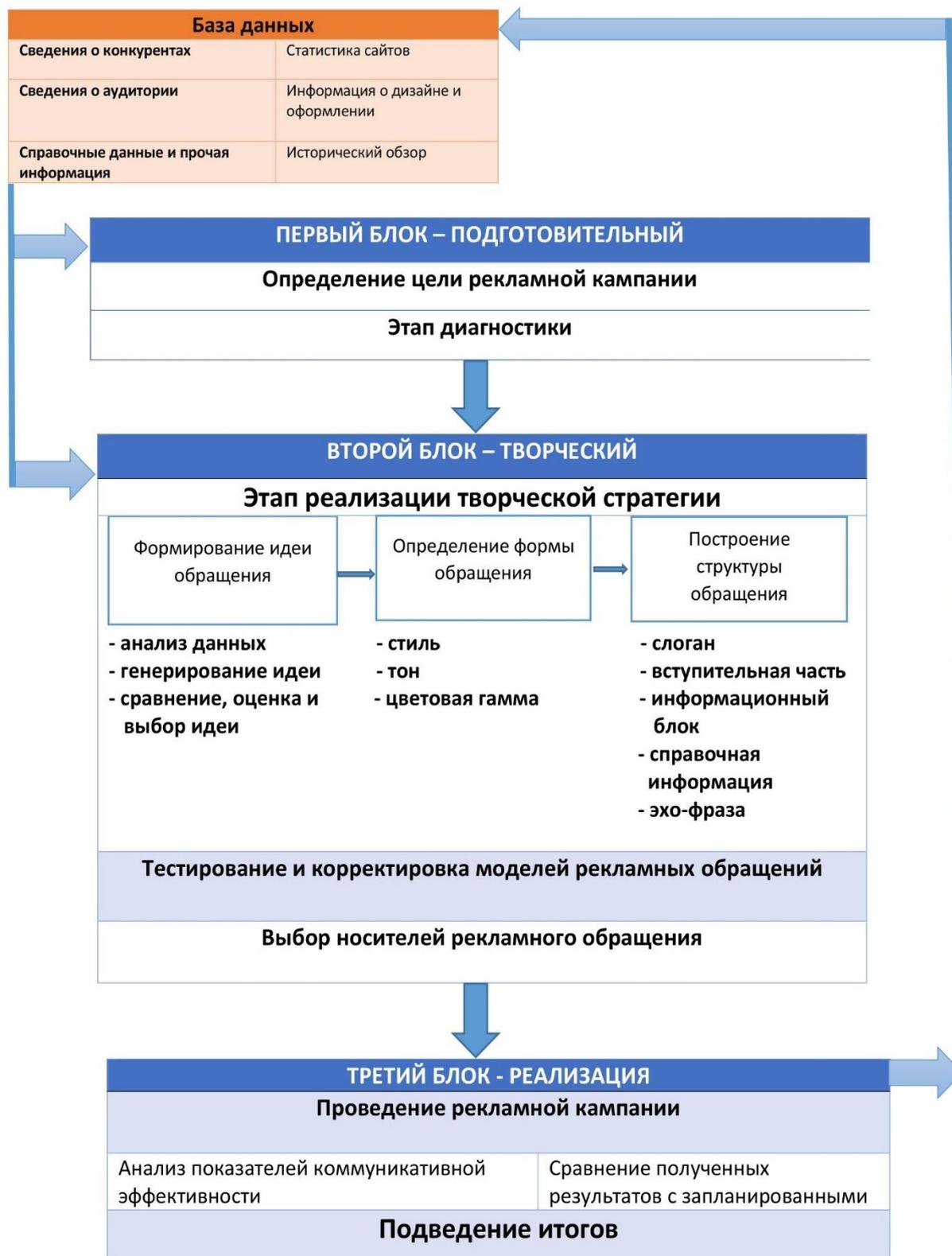


Рис. 1 – Технология разработки рекламного обращения для некоммерческой спортивной интернет-рекламы

Данная технология направлена на построение эффективной рекламной кампании при успешном проектировании рекламных обращений телевизионного жанра (объявление, рекламный фильм, клип, видеоролик, анонс), которые непосредственно будут размещаться в видеохостингах, сайтах и социальных сетях. Как уже говорилось ранее, технология представлена тремя иерархично расположенными блоками.



Рис. 2 – Первый блок

Первый блок – подготовительный. Суть подготовительного блока заключается в определении основной цели проекта и его реализации, сборе сведений о решаемой проблеме, анализе имеющихся ресурсов, планирование предстоящей деятельности и возможностей. Состоит из двух последовательных этапов. Первый этап он и ключевой – это определение цели рекламной кампании, то есть то, что должно быть достигнуто в результате проведения рекламной кампании. Обычно в интересах спортивного клуба, информационного интернет-портала или других физкультурно-спортивных учреждений, стоят задачи по привлечению большего числа занимающихся.

По своему характеру целями некоммерческой спортивной интернет-рекламы могут быть следующие:

- рост трафика – привлечение большего числа целевых пользователей на сайт, сообщества, группу, канал на видеохостинге, повышение числа просмотров рекламных обращений (прерывью, трейлеры, видеоролики);
- имиджевая – повышение узнаваемости сайта, сообщества, канала, группы, рекламируемой организации;
- мировоззренческая – формирование позитивного отношения к спорту; привлечение внимания аудитории занятиям спортом, к участию в спортивной жизни физкультурно-спортивной организации, к спортивному зрелищу, актуальным проблемам спортивной жизни и активизации действий по их решению; поддержание интереса к спортивным ценностям.

И хотя данное разделение рекламных кампаний чисто условное. Кампании могут быть одновременно направлены на формирование положительного имиджа сайта или спортивного клуба и одновременно повышение целевого трафика. Хотя для сайтов и спортивных организаций всегда в приоритете будет увеличение численности заинтересованных – в занятиях предложенным видом спорта либо регулярные посещения для получения информации, о каких-либо событиях.

Второй этап – диагностика. На данном этапе происходит процесс распознавания проблемы и возможностей разработчика, их анализ и обозначение с использованием принятой терминологии. Исследование объектов, о которых рассказывает реклама, начинается задолго до съемок.

Реклама – это серьезное и трудное ремесло. Это анализ материала, стиль письма, психология, законы зрительного восприятия и читаемости, дизайн, операторское искусство и прочее. Если рекламные цели состоят в продвижении и популяризации сайта (какой-либо организации или информационного портала), то здесь необходимо детально подойти вопросу изучения особенностей веб-дизайна целевых страниц, популярности в поисковых запросах, информативности ресурса, специфики основной деятельности портала, наличия обратной связи, обновление ленты новостей, популярности рекламируемой продукции среди аудитории, использование почтовых рассылок. Используются методы наблюдения и описания, т.е. исследователь будь то это один разработчик, или веб-мастер, просматривает и фиксирует какие-то отличительные особенности своего сайта или сайта конкурентов, которые могут быть использованы как для оптимизации своих целевых страниц, так и для удачного размещения рекламного обращения, но при условии, что это сопоставимо с целью рекламной кампании. Всё же стоит отметить, что не все интернет-порталы, размещают на своих страницах видеоматериалы.

Для получения информации о сильных и слабых сторонах сайта, главное здесь получить информацию, у пользователей насколько он популярен и как часто его посещают и читают новости или просматривают фото и видеоматериалы, и что бы они порекомендовали бы добавить или исправить. И не стоит забывать про такие понятия как сезонность размещения рекламного обращения, конверсия будет положительной только в том случае, когда аудитория будет более подготовлена и расположена к просмотру. Определение намерений и заинтересованности посетителей, крайне важно, поскольку рекламное обращение имеет точную направленность на пользователей интернет-ресурсов, в связи с чем актуально провести тестирование пользователей, опросить, побеседовать, попросить сравнить с другими сайтами или рекламными обращениями других сайтов и спортивных организаций и обязательно учесть их особенности и рекомендации, поскольку обращение должно отражать запросы, интересы, мотивы и желания целевой аудитории. При необходимости можно связаться со специалистом по специфике рекламируемого объекта. Также целесообразно изучать характеристики сайтов конкуренции (веб-дизайн, посещаемость, частота обновлений новостей, форумы и др.) и нужно понять, что стало залогом успеха их рекламных кампаний.

Весомую роль при сборе данных касающихся посетителей сайта, просмотров, количества кликов, и прочих играют сервисы по сбору статистических данных: «LifeInternet», «Рейтинг Mail.ru», «Рамблер Топ 100» и «Яндекс.Метрика», что значительно упрощает поиск интересующих сведений. В тоже время можно регулярно отслеживать динамику изменений посещаемости сайтов, благодаря возможностям вышеупомянутых сервисов.

Что касается разработчиков, не ставящих цель продвижение и популяризацию сайтов, а желающих повысить число подписчиков в группах и сообществах в социальных сетях, канале на видеохостинге «Ютьюбе» или «Рутьюбе», привлечь внимание пользователей к социально-значимым проблемам спорта и физической культуры, увеличить число

просмотров и «лайков» рекламных обращений, то для этого актуально исследовать, такие характеристики как частоту обновления новостей, прямые рассылки на источники с указанием электронного адреса размещения рекламного обращения, численность целевой аудитории и её сегментирование по определённым параметрам. Известно, что многие титулованные спортсмены имеют десятки, а то и тысячи поклонников по всему миру. Публика пристально следит за жизнью своих кумиров – как они живут, чем они занимаются в свободной от выступлений время. Порой многих спортивные звёзды сами могут диктовать определённые модные тенденции для большой массы людей, которые прямо или косвенно воспринимают знаменитостей. Поскольку речь идёт о некоммерческой спортивной рекламе, то очень актуально использовать в рекламных обращениях именитых спортсменов, например, с города, края, а также достигших высоких результатов в этом виде на международной арене для привлечения внимания аудитории и формирования позитивного отношения к спорту и повышения интереса к группе, каналу, сайту, сообществу или предстоящему спортивному событию.

Создание рекламы – коллективный вид творчества. Поэтому в команде разработчиков могут входить специалисты в области социологии, маркетинга, копирайтинга, художники, веб-дизайнер, веб-мастер, веб-аналитик, графический дизайнер, видео-редактор, звукорежиссёр, оператор и многих других специалистов рекламы. Хотя данный список относительно условен, поскольку к примеру, в некоторых некоммерческих организациях или информационных порталах, нет возможности пригласить к себе такую команду разработчиков, и порой занимаются разработкой рекламного обращения своими силами. При учёте возможностей разработчика, главное это наличие подходящего оборудования для разработки рекламного обращения (цифровая камера, видеокамера, ноутбук, умение работать с видео и оргтехникой, программами по редактированию аудио, видео и фото). Обычно этим может заниматься один или два человека.

Особое внимание нужно уделить просмотру и детальному изучению видеороликов, выполненных профессиональными разработчиками. Если это, например, реклама, кого-то спортивного клуба, где занимаются смешанными единоборствами, то безусловно, нужно ознакомиться с данным материалом, поскольку, опираясь профессиональный опыт и навыки разработчиков, можно извлечь какие-то положительные моменты для своей рекламной кампании точнее, применить какие-то особенности в плане оформления видео, применения цветокоррекции, использование нестандартного сюжета, внедрение спецэффектов, нехарактерных для рекламируемого объекта, но потенциально возможно успешных для передачи сути рекламной кампании.

Стоит отметить, что собранная информация по интересующим вопросам о целевой аудитории, об их интересах и предпочтениях, а также опыте проведения рекламных кампаний другими специалистами в области маркетинга и рекламы послужит фундаментом для реализации творческой стратегии и построения рекламного обращения.

Литература

1. Эш, Т. Повышение эффективности интернет-рекламы. Оптимизация целевых страниц для улучшения конверсии [Текст] // Тим Эш ; пер. с англ. Михаила Фербера. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 408 с.

References

1. Ash, T. Povyshenie effektivnosti internet reklamy. Optimizatsiya zhelevih stranch dlya uluchenia konvercii [Text] // Tim Ash; per. s Eng. M.: Ferbera.- Michael Mann, Ivanov and Ferber 2011. – 408 p.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.110

Ткаченко П.А.¹, Мишин Б.Н.¹, Бухарков В.В.²

¹Кандидат педагогических наук, ²магистрант

Дальневосточная государственная академия физической культуры

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ (БЛОК ВТОРОЙ – ТВОРЧЕСКИЙ)

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению второго творческого блока технологии разработки рекламного обращения для некоммерческой спортивной интернет-рекламы, который включает в себя перечень этапов по реализации творческой стратегии и созданию рекламного обращения с выбором канала размещения.

Ключевые слова: мотив, рекламное обращение, стиль, тон.

Tkachenko P.A.¹, Mishin B.N.¹, Bukharkov V.V.²

¹PhD in Pedagogy, ²undergraduate, Far East State Academy of Physical Culture

TECHNOLOGY THE DEVELOPMENT OF ADVERTISING APPEAL FOR A NON-PROFIT SPORTS ONLINE ADVERTISING (THE SECOND BLOCK – CREATIVE)

Abstract

The article is devoted to consideration of the second unit of creative technology the development of advertising appeal for a non-profit sports Internet advertising, which includes a list of stages for the implementation of creative strategies and create advertising messages with a choice of channel occupancy.

Keywords: motive, advertising appeal, style, tone.

Разработка рекламного обращения – трудоёмкий и многоступенчатый процесс, который включает в себя компоненты научного исследования. Второй блок в технологии разработки рекламного обращения это творческий. Непосредственно включает в себя реализацию творческой стратегии в результате чего создаётся рекламное обращение и выбирается соответствующий канала распространения обращения.



Рис. 1 – Второй блок

В теории, практике и методологии рекламного дела принято выделять два основных типа рекламных стратегий. Различия состоят в том, на чём акцентирует внимание реклама; это могут быть истинные характеристики рекламируемого объекта или какая-нибудь эмоциональная составляющая. Первый тип принято называть рациональной рекламой, а второй – эмоциональный. В рациональной рекламе фокусируется внимание на вербальной информации (текст), а в эмоциональной – невербальная (рекламные образы, музыка, спецэффекты и т.д.).

Формирование содержания рекламного обращения предполагает мотивацию со стороны адресата. Желаемое целевое поведение получателя рекламного обращения может быть в том случае, при котором мотив точно совпадает с его реальными потребностями, а также вызывает у него некий интерес.

Непосредственно при формировании идеи рекламного обращения следует учитывать три типа мотивов:

1.Рациональный – построение идеи рекламного обращения на подтверждении практически значимых доказательств: мотивы надёжности – можно быть абсолютно уверенным, что занятия спортом в этом зале положительно скажутся на физической форме без каких-либо последствий, или данный интернет-ресурс снабжен современной защитой личной информации; мотив здоровья – занятия спортом окажут положительное воздействие на физическую форму; мотив удобств и дополнительных преимуществ – воспитание физических качеств, а также развитие комплекса жизненно важных умений и навыков, или пользоваться данным ресурсом весьма просто благодаря совершенной системе просмотров медиа файлов .

2.Эмоциональный – определяет желание аудитории получить положительные эмоции: мотив свободы – стремление к независимости, желание самостоятельно выбирать место для занятий спортом; мотив значимости и самореализации – занятия спортом в данном спортивном клубе значительно влияют на мой спортивный статус и позволяют само реализовываться через достижение определённых результатов; мотив уподобления – в данном клубе занимались известные спортивные личности, включая победителей чемпионатов страны и прочих международных турниров, или кто-то из именитых выдающихся спортсменов подписан на эту группу в социальной сети или просматривает видео с этого канала на видеохостинге; мотив «открытия» – желание испытать новые ощущения от занятий или увидеть с другого ракурса мнение на спортивные новости; мотив оригинальности – занятия в данном клубе очень отличаются от занятий в других местах, или данный сайт характерен очень необычной медийной, поисковой и новостной лентой .

3.Социальный – демонстрация актуальных общественных проблем: мотив справедливости – необходимо приложить все усилия для поддержания местной команды, собирающей лавры на соревнованиях во Славу нашего города.

Когда мотивы получателя рекламного обращения будут усвоены, использование которого в конкретном рекламном послании может быть эффективным, разработчики рекламного обращения могут сформулировать его основную идею. Для того, чтобы рекламное обращение было наиболее успешным, то в нём должны присутствовать три составляющих элемента: действительность (характеризует необходимые характеристики рекламируемого объекта), неповторимость (практически не имеет подобных), правдивость (должен вызывать убежденность в честности).

На этапе формирования идеи рекламного обращения необходимо проведение анализа данных для того, чтобы можно получить как можно больше информации о рекламируемом объекте. Генерирование идеи – воспроизведение новых мыслей, идей, образов, проводится после всестороннего анализа данных. Затем следует процесс по формированию идеи рекламного обращения, при котором обычно могут быть использованы такие методы как: ловушка для идей, метод аналогий, метод Дельфи, метод ментальных карт, «мозговой штурм», морфологический анализ, не прямые стратегии и другие.

Как известно получателям рекламного обращения предлагают виртуальную жизнь, ограниченную рекламными брендами, следовательно, аудитория потребляет соответствующие рекламные образы. Рекламный образ – это реализация чёткого плана, творческий процесс, который лимитирован пространственными и временными рамками. Рекламный образ должен чётко отражать сущность рекламного сообщения и базируется на осознании исторического, морального компонента, которые сложились в данном обществе, в это время. Характерно для некоммерческой спортивной рекламы использование образов именитых персонажей, которые, достигли определённых высот в своём виде спорта. При разработке идеи рекламного обращения следует учесть эти факторы. Сравнив имеющиеся идеи, оценив их принадлежность к целям рекламной кампании, выбирается подходящая творческая идея.

Форма рекламного обращения, определяет способ его представления. Как и другие характеристики, она должна в максимальной степени способствовать достижению рекламных целей организации или сайта. Форма должна позволять полностью реализовать содержание рекламного обращения. В основе построения соответствующей атмосферы коммуникации между адресатом и получателем, может быть подача информации в агрессивном, весёлом, дерзком, доверительном, дружественном, загадочном, интригующем, фантастическом, и юмористическом ключе, либо реклама-сравнение, пародийная реклама, информирование о каком-нибудь событии, создание завораживающей обстановки и другие.

Охват используемой тональности также необычайно разнообразен. Это касается и выбора подходящего стиля обращения:

- ✓ Демонстрация положительного влияния (при посещении допустим зала или информационного портала);
- ✓ Сообщение о конкретном спортивном событии (предстоящие соревнования по видам спорта);
- ✓ Создание фантастической атмосферы;
- ✓ Консультация именитого спортсмена;
- ✓ Воспроизведение нестандартного лирического отступления;
- ✓ Целая серия «экспертных заключений» спортивных специалистов;
- ✓ Композиции на подлинные исторические темы и верность спортивным традициям;
- ✓ Рассказ о рекламируемом объекте;
- ✓ Анимационные приемы (использование различные художественно-выразительных средств);
- ✓ Акцент на актуальные спортивные проблемы;
- ✓ Концентрация на проблеме мотивирования;
- ✓ Монолог-пользователя.

Далее выстраивается композиция структуры рекламного обращения из таких компонентов как:

1. слоган – предваряет рекламное обращение и символизирует определённый девиз, лозунг, призыв, заголовок, афоризм;
2. вступительная часть – часть обращения, которая раскрывает, «расшифровывает» слоган;
3. информационный блок – называемый еще основным текстом, предоставляет необходимую информацию;
4. справочная информация – включают, как правило, данные благодаря которым можно получить сведения об рекламодателе, и о том, как с ним связаться;
5. эхо-фраза – обычно по своему содержанию дублирует смысл слогана, но может и символизировать ключевой мотив послания.

На этапе тестирования и корректировки рекламных моделей проводится анализ успешности разработанного рекламного обращения, перед его внедрением в систему рекламных коммуникаций. При работе с целевой аудиторией необходимо выявить наличие нескольких групп, которые отличаются по набору критериев, но совпадают с целями рекламной кампании рекламодателя. В этом случае необходимо сделать выбор о подходящей степени адресации рекламного обращения: универсальное обращение для всех групп, либо требуется выполнить креативное обращение для каждой группы, либо сформулировать обращение соответствующей направленности на часть групп. Для определения характера соответствия рекламных обращений целям рекламодателя, т.е. насколько чётко и ясно была передана основная идея обращения. Наиболее часто применяемый метод выявления мнений целевой аудитории – проведение метода фокус-групп. Фокус-группа – это группа людей из числа реальных или потенциальных пользователей сайта, которые приглашаются для проведения исследования. Их внимание сосредоточивается, фокусируется на заданной теме. Численность групп примерно 4-8 участников, и обычно не превышает 10 человек, которые соответствуют целевому сегменту аудитории. Они не знакомы между собой, и основным критерием их отбора является принадлежность к спортивной сфере, рекламе, и конечно те, на кого направлено данное обращение – пользователи интернет-порталов. Общее число фокус-групп, которое необходимо провести, зависит от задач исследования и от степени различия целевых групп. Опрос групп осуществляется благодаря форумам и чатам сайтов, а также социальным сетям. Участникам отсылаются различные варианты рекламных обращений и далее следует их обсуждение. В связи с чем решаются задачи выявления наиболее значимых для посетителей свойств рекламируемого объекта, выбор наиболее эффективного с точки зрения воздействия на потребителей рекламного обращения (рекламный фильм, клип, видеоролик). Участники исследования высказывают своё мнение о характере рекламного обращения, что и фиксирует модератор. После проведённого опроса, разработчики обычно берут во внимание данные респондентов для последующей корректировки модели рекламного обращения. Однако при условии, что участники смогли выделить какие-то ключевые особенности для устранения погрешностей и совершенствования модели. Поскольку рекламных обращений может быть несколько в зависимости от характера целевой аудитории и целей рекламной кампании, то помимо метода фокус-группы актуально использовать метод *выявления, наиболее воздействующего на потребителя рекламного обращения. В этом случае отобранным участникам целевого сегмента аудитории отправляются 2-3 варианта рекламного обращения, различающихся по различным параметрам (музыкальное сопровождение, стиль подачи, цветовая гамма, использование спецэффектов и прочее) и их задача сравнить и выделить наиболее лучший вариант.*

В заключении отметим, что после разработки модели рекламного обращения происходит выбор подходящего медиа-носителя для его распространения. Наиболее целесообразно распространять рекламное обращение на сайте, в социальных сетях, видеохостингах, также использовать почтовые рассылки и при необходимости внедрить в другие каналы распространения информации.

Литература

1. Курушин В.Д. Графический дизайн и реклама [Текст]// В.Д.Курушин. – Издание: ДМК Пресс, 2008 г. – 272 с.
2. Ромат Е.В. Реклама.История.Теория.Практика. [Текст]// Е.В,Ромат. – Издательство: Питер, 2003 г. – 560 с.

References

1. Kurushin V.D. Graficheskiy dizain i reclama [Text]// V.D.Kurushin. – Edition: DMC Press, 2008. – 272 p.
2. Romat E.V. Reclama.Istoriya.Teoriya.Practika. [Text]// E.V,Romat. – Edition: Piter, 2003. – 560 p.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.111

Ткаченко П.А.¹, Бухарков В.В.²

¹Кандидат педагогических наук, ²магистрант

Дальневосточная государственная академия физической культуры

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ РЕКЛАМНОГО ОБРАЩЕНИЯ ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ (БЛОК ТРЕТИЙ – РЕАЛИЗАЦИЯ)

Аннотация

В статье рассматривается третий блок – реализация, технологии разработки рекламного обращения, который включает два этапа, заключающиеся в проведении рекламной кампании, и подведении итогов о её успешности или провальности.

Ключевые слова: база данных, коммуникативная эффективность, рекламное обращение.

Ткаченко П.А.¹, Bukharkov V.V.²

¹PhD in Pedagogy, ²undergraduate, Far East State Academy of Physical Culture

TECHNOLOGY THE DEVELOPMENT OF ADVERTISING APPEAL FOR A NON-PROFIT SPORTS ONLINE ADVERTISING (THE BLOCK THE THIRD EMBODIMENT)

Abstract

The article discusses the third block is implementation technology, the development of advertising appeal, which includes two phases, consisting in the carrying out of an advertising campaign, and summarizing the results about its success or failure.

Keywords: database, communication effectiveness, advertising appeal.

Рекламная кампания – это реализация комплекса спланированных рекламных мероприятий, рассчитанных на определенный период времени, район действий, целевую аудиторию. После проведения длительной и тщательной подготовки, на подготовительном и творческом блоках, то когда модель рекламного обращения сформирована и протестирована, следует третий блок – реализация, когда рекламная кампания запускается.



Рис. 1 – Третий блок

Рекламные обращения распространяются в зависимости от цели рекламной кампании через группы в социальных сетях, видеохостинги, форумы, сайты и прочие интернет-ресурсы. Третий блок – воплощение. Стоит отметить, что во время рекламной кампании необходимо заниматься измерением показателей коммуникативной эффективности, до начала кампании, вовремя и по окончании кампании. При оценке определяют уровень воздействия рекламы на потребителя.

Рекламное сообщение, должно быть выполнено и размещено таким образом, чтобы привлечь внимание пользователей, иначе оно не окажет надлежащего рекламного воздействия. Если пользователь не совершил каких-либо действий, а просто пассивно просмотрел рекламу, это не означает, что рекламные затраты на него были впустую. Он может запомнить рекламное сообщение (рекламный слоган, тон обращения, рекламируемый объект, название организации, адрес веб-сайта и т.п.) и проявить активность позже, например, если встретит рекламируемый объект ещё где-нибудь, либо повторно увидит рекламу, либо у него появится необходимость и он найдет (либо вспомнит) адрес веб-сайта.

Любая некоммерческая реклама подразумевает оценку коммуникативной эффективности. Именно оценка эффективности позволяет определить насколько результативно было рекламное воздействие, какие рекламные носители оказали решающее влияние, как повысить эффективность рекламных мероприятий. При оценке коммуникативной эффективности определяют уровень воздействия рекламы на целевую аудиторию. У некоторых исследователей используется понятие «психологическая эффективность».

Коммуникативная эффективность определяет коммуникативное воздействие рекламного сообщения на целевую аудиторию: какой сформировался образ организации, запоминаемость и узнаваемость рекламы, насколько точно передано рекламное сообщение и т.п. Как правило наиболее приоритетными показателями являются хиты – это просмотренные страницы, их число в единицу времени позволяет определить рекламную мощность сайта, хосты – уникальные пользователи, делающие хиты (просматривающие страницы), новые пользователи – параметр показывает число уникальных посетителей, посетивших впервые наш сайт за определенный промежуток времени, просмотр – параметр дает среднеарифметические данные о числе страниц нашего сайта, которые были просмотрены всеми посетителями в целом, число просмотров рекламного обращения, число просмотров страниц, глубина просмотра – число просмотренных страниц каждым пользователем за один визит, длина посещения – количество времени, проводимое пользователем на сайте за одно посещение. Для оценки степени запоминаемости рекламного обращения после размещения, широко используется метод Гэллапа-Робинсона. Спустя несколько дней после внедрения обращения в систему интернет-коммуникаций, из целевой аудитории следует отобрать примерно 200 человек, и продемонстрировать им рекламное обращение, после чего каждому из них нужно ответить, помнят ли они, что видели в определенном канале распространения рекламу, которую тестируют. Также используется метод четырех вопросов, которые должны выяснить следующее:

- 1) На что Вы обратили внимание, когда впервые увидели рекламное сообщение?
- 2) Узнали ли, что-нибудь о товаре из рекламы?
- 3) Чтобы Вы скажете о художественно-выразительном содержании рекламного обращения?
- 4) Обратили ли Вы внимание на текстовое оформление рекламного обращения?

Ещё можно воспользоваться показателем внедрения предложенной американским рекламистом Россером Ривзом. $BP = ZP / HP$, где: BP - внедрение рекламы; ZP - число лиц в тестируемой группе, запомнивших рекламу; HP - число лиц, не запомнивших ее. Если показатель больше единицы, то эффективность рекламы высока. При показателе меньше единицы эффективность рекламы мала. Для того, чтобы оценить психологическое восприятие, предлагают группе пользователей ознакомиться с альтернативными вариантами рекламного обращения и дать оценку этим вариантам в баллах по определенной шкале. Например, потребителей просят оценить по 5 – 10-балльной шкале 2 – 4 варианта обращений. Более высокий рейтинг указывает на более эффективную рекламу.

После анализа показателей коммуникативной эффективности необходимо сравнить полученные результаты с запланированными. Это прежде всего касается показателей посещаемости сайтов, благодаря сервисам по сбору статистических данных: «LifeInternet», «Рейтинг Mail.ru», «Рамблер Топ 100» и «Яндекс.Метрика», мы отслеживаем динамику прироста до начала размещения рекламы, во время размещения и после окончания размещения. И в соответствии с этим предпринимаем определённые меры, в зависимости от изменений в показателях. Поскольку, в том случае если показатели не удовлетворяют и сильно отличаются от ранее запланированных в отрицательном направлении, то это означает пересмотр стратегии рекламного обращения. При необходимости стратегия будет скорректирована, что может повлечь за собой изменение характера рекламных обращений в зависимости от имеющихся недостатков. Важно четко отслеживать динамику прироста показателей посещаемости сайтов.

Сама по себе рекламная кампания не может включать только создание одного рекламного обращения, если речь не идёт о предстоящем спортивном событии к примеру. Однако если цели рекламной кампании состоят в привлечении большего числа целевых пользователей, или повышении числа просмотров рекламных обращений, или формирование позитивного отношения к спорту, то скорее всего в интересах заказчика для успешной рекламной кампании при сопоставлении с показателями коммуникативной эффективности целесообразно спроектировать несколько рекламных обращений, последовательно раскрывая в каждом видеоролике, важные детали, характеризующие рекламируемый объект. Очень часто это делается при взаимодействии с другими каналами распространения рекламного обращения (наружной и телевизионной рекламой). Но всё-таки нужно постоянно соизмерять показатели эффективности, чтобы вовремя и при необходимости скорректировать модель рекламного обращения, если она не совсем соответствует целям рекламной кампании и была выполнена не надлежащим образом.

Заключительным этапом третьего блока является подведение итогов рекламной кампании. Исходя из ранее полученных данных главное отследить и определить меру реализации поставленной цели.

Поскольку для построения рекламных моделей, исследуется большой объём информации, что предопределило появление независимого блока – базы данных, что в свою очередь направлено на то, чтобы разработать наиболее эффективное рекламное обращение, исходя из теоретических и практических концепций и рекомендаций специалистов в области рекламы, также из личного опыта работы и проведения рекламных кампаний, изученного и проанализированного материала об особенностях рекламируемого объекта, анализа сайта конкурентов, ознакомления с их рекламными обращениями, общения с потенциальными посетителями, отчётами о показателях коммуникативной эффективности и продуктивности рекламных кампаний конкурентов, а также сведения о намерениях и заинтересованности целевой аудитории и прочие факторы, которые могут быть использованы для проведения эффективной рекламной кампании. Во время последовательного прохождения по этапам технологии, особенно в тех, где необходимы анализ и детальное изучение проблематики, сведения из базы данных могут быть использованы и крайне важны, поскольку во многом могут предопределить успешность рекламной кампании. В любом случае необходимо следить за рекламными обращениями конкурентов или других сайтов, физкультурно-спортивных организаций, также видеоролики из сопутствующих или взаимосвязанных отраслей, для анализа и описания, с целью выявления определённых характеристик, имеющих место быть в рекламном обращении, будь то сюжет, рекламный образ, спецэффект, музыкальное сопровождение, стиль подачи обращения или что-то другое, но играющее ключевую роль, и возможно предопределяющее высокое качество рекламного обращения.

Наполнение блока – база данных, происходит постоянно независимо от частоты и характера рекламных кампаний. Разработчик рекламы будь это один человек или группа людей, регулярно должны пополнять базу данных новой информацией, которая может быть востребована, и вместе с тем самим повышать свой уровень знаний о

рекламной деятельности. В данный момент в базе данных основными разделами являются сведения о целевой аудитории и конкурентах, данные о дизайне и оформлении сайтов, практические рекомендации, принципы и концепции специалистов в области рекламы, исторический обзор – отчёты о проведении рекламных кампаний (собственных, конкурентов, прочие сайты и организации, имеющие отношение к рекламируемому объекту), статистические данные о динамике посещаемости в зависимости от каких-либо факторов, и прочая справочная информация. В тоже время вполне актуально применять данную технологию в комплексе с другими видами рекламы, (наружная, телевизионная, печатная) для достижения наилучшей коммуникации с целевой аудиторией, при условии, если это не противоречит целям кампании. Специалисту осуществляющим рекламную деятельность, просто необходимо учитывать сложившуюся специфику вида спорта при планировании рекламной кампании в целом.

Таким образом, можно сказать о том, что технологии разработки рекламного содержания содержит в себе компоненты, где особое внимание уделяется творческому, креативному подходу, благодаря которому доносится до целевой аудитории не только вся полнота рекламной информации, но и возможность для её отчетливого запоминания, а также положительного восприятия.

В заключении отметим, что использование технологии разработки рекламного обращения может быть более эффективным в комплексе мер по внутренней и внешней оптимизации, для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей (SEO), изменению веб-дизайна, внутренней перепланировке, постоянному обновлению и дальнейшей популяризации в социальных сетях с использованием интерактивных средств.

Литература

1.Лавдэй, Л. Проектирование прибыльных веб-сайтов [Текст]// Лэнс Лавдэй, Сандра Нихаус; пер. с англ. Александра Иосада. – М.:Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 248 с.

References

1. Lavdey, L. Proektirovanie pribilnih veb saitov [Text]// Lance Lavdey, Sandra Niehaus; per. from English. Alexander Iosada. – M.: Mann, Ivanov and Ferber, 2011. – 248 p.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.037

Ткаченко П.А.¹, Воробьева Ю.А.²

¹Кандидат педагогических наук, ²студент,

Дальневосточная государственная академия физической культуры

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОРНОЛЫЖНОГО СПОРТА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

Аннотация

В статье проанализированы статистические материалы горнолыжного спорта по форме № 5-ФК (сводная). Рассмотрено состояние материально-технической базы, финансирования и кадрового потенциала горнолыжных центров Хабаровского края.

Ключевые слова: Хабаровский край, горнолыжный спорт, форма № 5-ФК, статистические материалы, анализ развития.

Tkachenko P.A.¹, Vorobyova Y.A.²

¹PhD in Pedagogy, ²student, Far East State Academy of Physical Culture

ANALYSIS OF DEVELOPMENT ALPINE SKIING IN KHABAROVSK TERRITORY

Abstract

The article analyzes statistical materials alpine skiing form number 5-FC (summary) . Considered state of material and technical base, financial and human capacities of the ski center of the Khabarovsk Territory.

Keywords: Khabarovsk region, alpine skiing, form number 5-FC, statistical data, analysis of development.

В настоящее время, в России набирает большую популярность горнолыжный спорт, все больше и больше любителей и туристов в зимнее время года выезжает в горы в поисках скорости и экстрима. Строятся крупнейшие горнолыжные комплексы, широко развивается инфраструктура, привлекая все большее количество любителей горнолыжного спорта. Российские спортсмены после долгого перерыва вновь начинают занимать высокие позиции на этапах Кубка Мира и Европы.

В Хабаровском крае на данный момент горнолыжным спортом занимается около 200 спортсменов горнолыжников. Основным местом тренировок спортсменов и подготовки сборной команды Хабаровского края является горнолыжная база «Спартак», находящаяся в городе Хабаровск. Данный спортивный объект был построен еще в 1980 годом, а после 2004 года вовсе прекратил свое развитие. С этого времени сборная команда Хабаровского края и юные спортсмены горнолыжники тренируются и готовятся к краевым и всероссийским соревнованиям в непригодных для этого условиях. Канатно-буксировочные дороги износились, устарели и находятся в аварийном состоянии, горнолыжные склоны не подготовлены должным образом и не отвечают требованиям техники безопасности, отсутствует в соответствующем объеме специальная техника для их обработки и система искусственного оснежения, необходимая для увеличения сроков горнолыжного сезона.

В результате всего выше перечисленного, за последние пять лет наблюдается снижение результатов спортсменов сборной Хабаровского края на всероссийских и международных соревнованиях, что позволяет утверждать о слабом развитии горнолыжного спорта и является одним из факторов для улучшения тренировочных условий, стабилизации олимпийской подготовки и развития горнолыжного спорта в Хабаровском крае.

Еще одной причиной для развития горнолыжного спорта является общее недовольство любителей, туристов и отдыхающих, которые за неимением хороших условий и безопасности для катания, в последние годы вынуждены выезжать из региона на близлежащие горнолыжные центры.

Финансирование горнолыжного спорта в Хабаровском крае производится в рамках учебно-тренировочного процесса Специализированной детско-юношеской школы олимпийского резерва.

Таблица 1 – Финансирование горнолыжного спорта в Хабаровском крае

Статья расходов	2011	2012	2013	2014
Аренда спортсооружений	1 006 880	1 026 880	1 207 632	1 067 337
Соревнования и сборы	1 582 269	2 885 350	2 959 259	2 702 260
Услуги автобуса	62 400	48 000	76 800	57 600
Экипировка и инвентарь	500 000	567 615	840 176	765 200
Итого:	3 151 549	4 527 845	5 083 867	4 592 397

По данным выше указанной таблицы, можно отметить, что финансирование горнолыжного спорта в Хабаровском крае является нестабильным, но прирост финансирования практически по всем статьям расходов, по сравнению с 2011 годом, очевиден. Стоит отметить, что статья расходов не предусматривает строительство современного горнолыжного комплекса, который несомненно привлек к занятием горными лыжами, большое количество детей и взрослых.

Таблица 2 – Горнолыжные базы (центры) Хабаровского края:

№	Показатель	Кол-во	Наименование спортивных объектов.
	Общее количество горнолыжных баз в крае	7	Г. Хабаровск: ГЛЦ «Спартак»; ГЛЦ «Снеговик». Г. Комсомольск на Амуре: ГЛЦ «Холдоми»; ГЛЦ «Шарголь»; «Амур Сноу Лэйк»; ГЛЦ «Амур сталь». П. Многовершинный: ГЛЦ «Многовершинный».
1	Пригодных только для рекреационных занятий;	4	ГЛЦ «Снеговик»; ГЛЦ «Шарголь»; «Амур Сноу Лэйк»; ГЛЦ «Амур сталь».
2	Пригодных для тренировки юных спортсменов всех этапов подготовки в СДЮШОР	3	ГЛЦ «Спартак»; ГЛЦ «Холдоми»; ГЛЦ «Многовершинный».
3	Пригодных для тренировки Сборных команд Субъекта и России	1	ГЛЦ «Холдоми».
4	Пригодных для проведения соревнований международного уровня;	0	-
5	Частных;	7	ГЛЦ «Спартак»; ГЛЦ «Снеговик»; ГЛЦ «Холдоми»; ГЛЦ «Шарголь»; «Амур Сноу Лэйк»; ГЛЦ «Амур сталь»; ГЛЦ «Многовершинный».
6	Государственных Федеральных (автономных, казенных);	0	-
7	Государственных региональных/муниципальных (автономных, казенных);	0	-
8	Общее количество подъемников в Субъекте, из них	12	ГЛЦ «Спартак»; ГЛЦ «Снеговик»; ГЛЦ «Холдоми»; ГЛЦ «Шарголь»; «Амур Сноу Лэйк»; ГЛЦ «Амур сталь»; ГЛЦ «Многовершинный».
9	Малые типа Baby-lift	4	ГЛЦ «Спартак»; ГЛЦ «Холдоми»; ГЛЦ «Амур сталь»; ГЛЦ «Многовершинный».
10	Бугельные типа ВЛ-1000	7	ГЛЦ «Спартак»; ГЛЦ «Снеговик»; ГЛЦ «Холдоми»; ГЛЦ «Шарголь»; «Амур Сноу Лэйк»; ГЛЦ «Многовершинный».
11	Кресельные	1	ГЛЦ «Холдоми».
12	Гондольные	0	-

Исходя из данных выше указанной таблицы, отмечаем, что из 7 горнолыжных баз Хабаровского края, пригодными для занятий спортсменов всех этапов подготовки в СДЮШОР являются 3 горнолыжные базы, а пригодных для тренировок сборных команд субъекта только 1 горнолыжная база, находящаяся в п. Солнечном. Нет ни одной базы Федеральной горнолыжной базы. Этот факт снижает количество и качество тренировочного процесса, так как руководители частных горнолыжных баз заинтересованы в зарабатывании денег, поэтому время для горнолыжников распределяется по остаточному признаку.

Таблица 3 – Численность занимающихся горнолыжным спортом

Наименование спортивного учреждения	Группы	2010	2011	2012	2013	2014
Хабаровская краевая СДЮСШОР отделение горные лыжи г. Хабаровск	СОГ	16	14	18	20	23
	НП	40	40	15	18	18
	УТГ	40	38	44	28	28
	СС	-	-	-	-	-
	ВСМ	-	-	-	-	-
Филиал отделения по горнолыжному спорту в краевой СДЮСШОР п. Солнечный	СОГ	14	13	20	19	15
	НП	40	39	17	16	15
	УТГ	18	16	-	-	-
	СС	-	-	-	-	-
	ВСМ	-	-	-	-	-
Спортивный клуб «Энер-гия» п. Многовершинный	СОГ	23	20	28	16	23
	НП	32	31	36	16	21
	УТГ	24	22	34	41	35
	СС	-	-	-	-	-
	ВСМ	-	-	-	-	-
Итого:		247	233	212	174	178

По данным таблицы 3 в 2014 году наблюдается уменьшение численности занимающихся горнолыжным спортом в Хабаровском крае в сравнении с 2010 годом. В Хабаровской краевой СДЮСШОР сокращается количество учебно-тренировочных групп, что свидетельствует об уходе спортсменов не успев достичь высоких результатов. К причинам ухода спортсменов можно отнести недостаточную материально-техническую базу и нестабильное финансирование горнолыжного спорта в крае.

Таблица 4 – Тренерско-преподавательский состав

№ п/п	Наименование спортивного учреждения	Образование	2010	2011	2012	2013	2014
1	Хабаровская краевая СДЮСШОР отделение горные лыжи г. Хабаровск	Высшее	2	2	2	2	2
		Среднее	-	-	-	-	-
2	Филиал отделения по горнолыжному спорту в краевой СДЮСШОР п. Солнечный	Высшее	2	2	2	1	1
		Среднее	-	-	-	-	-
3	Спортивный клуб «Энергия» п. Многовершинный	Высшее	1	1	1	1	1
		Среднее	1	1	1	1	1
Итого:			6	6	6	5	5

В таблице 4, мы видим, что с 2013 года наблюдается сокращение тренерско-преподавательского состава на одного человека, причиной чего является сокращение численности занимающихся горнолыжным спортом в Хабаровском крае. Так же отметим, что 1 тренер-преподаватель, работающий в спортивном клубе «Энергия» не имеет высшего образования.

Таблица 5 – Наличие разрядов

Наименование спортивного учреждения	Разряды	2010	2011	2012	2013	2014
Хабаровская краевая СДЮСШОР отделение горные лыжи г. Хабаровск	массовые	40	39	32	37	36
	I	2	2	1	2	3
	КМС	2	2	1	1	-
	Звания		-	-	-	-
Филиал отделения по горнолыжному спорту в краевой СДЮСШОР п. Солнечный	Массовые	23	22	12	12	18
	КМС	-	-	-	-	-
	I	-	-	-	-	-
	Звания	-	-	-	-	-
Спортивный клуб «Энергия» п. Многовершинный	Массовые	28	28	24	24	23
	I	3	3	2	2	1
	КМС	-	-	-	-	-
	Звания	-	-	-	-	-
Итого:		98	96	72	78	81

По данным выше указанной таблицы наблюдается уменьшение количества разрядников к 2012 году, связанное с уменьшением численности занимающихся горнолыжным спортом. С 2013 года наблюдается постепенное увеличение количества разрядников, что является показателем высокого потенциала Хабаровских спортсменов.

Таким образом, в Хабаровском крае довольно остро назрел вопрос развития горнолыжного спорта, одним из путей решения которого должна являться разработка новой, усовершенствованной программы развития данного вида спорта, рассчитанной на 2018-2022 год.

Литература

1. О состоянии и тенденциях развития физической культуры и массового спорта в Российской Федерации (по результатам социологических исследований) [Текст] / авт.-сост. П.А. Виноградов, Ю.В. Окуньков. - М.: Советский спорт, 2013. - 144с.

References

1. On the status and trends of development of physical culture and sports in the Russian Federation (according to the results of sociological research) [Text] / avt.-status. PA Vinogradov, Yu Okounkov. - M.: Soviet sport, 2013 - 144c.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.007

Ткаченко П.А.¹, Квашин М.В.²

¹Кандидат педагогических наук,²магистрант

Дальневосточная государственная академия физической культуры

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО-ЮНОШЕСКОГО БАСКЕТБОЛА В КАМЧАТСКОМ КРАЕ

Аннотация

В статье рассмотрены ряд проблем по развитию баскетбола в Камчатском крае. Проанализированы кадровые проблемы края, конкуренция видов спорта и видов деятельности с баскетболом в Камчатском крае, материально-техническая оснащенность спортивных школ края, соревновательная конкуренция внутри региона и минимальные возможности для участия в турнирах за пределами Камчатского края.

Ключевые слова: баскетбол, Камчатский край, детско-юношеский спорт, программа развития, экономика спорта.

Tkachenko P.A.¹, Kvashin M.V.²

¹PhD in Pedagogy, ²undergraduate, Far East State Academy of Physical Culture

MAIN PROBLEMS OF YOUTH BASKETBALL IN KAMCHATKA REGION

Abstract

The article discusses a number of issues for the development of basketball in the Kamchatka region. Analyzed staffing problems edges, competition sports and activities with basketball in the Kamchatka region, material and technical equipment of sports schools edge, competitive rivalry in the region and the minimum opportunity to participate in tournaments outside of the Kamchatka region.

Keywords: basketball, Kamchatka region, children and Youth Sport, the program of development of the economy of sport.

В последнее время детско-юношеский баскетбол в Камчатском крае испытывает кризис и находится в стагнации. Это обусловлено следующими основными причинами:

1. Кадровые проблемы;
2. Конкуренция других видов спорта и видов деятельности;
3. Слабая материально-техническая оснащенность спортивных школ края;
4. Слабая соревновательная конкуренция внутри региона и минимальные возможности для участия в турнирах за пределами Камчатского края;

Кадровые проблемы. Проблема «детский тренер» имела и имеет актуальность во все времена и все значительнее привлекает внимание специалистов. Анализ литературных источников, биографий выдающихся тренеров, высказываний педагогов, психологов позволяет представить некоторую картину профессии детский тренер. Тренер – это военачальник и, если хотите, фантазер, это организатор и администратор, педагог и оратор. Тренер – это психолог и отец.

Регион в настоящее время испытывает острый кадровый дефицит специалистов спортивной направленности и, в частности, в баскетболе. Это касается не только детских тренеров, но и руководящего состава спортивных школ.

В Камчатском крае нет ни одной специализированной детско-юношеской спортивной школы по баскетболу, но развивают наш вид спорта следующие спортивные школы, имеющие отделение «баскетбол» (по информации Министерства спорта и молодежной политики Камчатского края:

Таблица 1 – Перечень детско-юношеских спортивных школ в Камчатском крае, развивающих вид спорта «баскетбол»

№ п/п	Наименование спортивной школы	Местонахождение	Численность населения (тыс.чел.)	Кол-во занимающихся (на 31.12.14 г.)	Кол-во тренерского состава (в т.ч. штатных)
1	МБОУ ДОД ДЮСШ №4	г.Петропавловск-Камчатский	179	365	12(1)
2	МБОУ ДОД ДЮСШ №1	г.ЕлизовоЕлизовского муниципального района	64	203	5(3)
3	МБОУ ДОД ДЮСШ №1	г.Вилючинск	23	51	1 (1)
4	МБОУ ДОД «Мильковская ДЮСШ №1»	с.Мильково	9	53	1(1)
5	МБОУ ДОД ДЮСШ №2	п.Усть-Камчатск	4,6	23	1(1)
6	МБОУ ДОД «Карагинская ДЮСШ»	п.Оссора	2,1	25	1
7	МБОУ ДОД ДООЦ	г.ЕлизовоЕлизовского муниципального района		36	1
8	МБОУ ДЮСШ (Ключи)	п.Ключи (Усть-Камчатский р-он)		51	1(1)
ИТОГО ПО РЕГИОНУ			317,3	807	23 (8)

Как видно из табл.1 в регионе спортивные школы, развивающие баскетбол, присутствуют в самых крупных муниципальных образованиях края и охватывают территорию с 88% населения региона.

Тренерский состав составляет 23 человека, но профильное высшее образование имеют лишь 4 тренера-преподавателя. Вроде хорошая ситуация для региона с таким небольшим населением, но тренерский состав не дает результат. Команды региона занимали последний раз призовые места на зональных соревнованиях восемь лет назад, а выигрывали их в далеком 1991 году. В последних отчетах главных судей первенств края, постоянно указывается низкая подготовка молодых спортсменов. Иногда спортшколы выставляют на соревнования команды в которых дети не умеют делать элементарны вещи в баскетболе: двойной шаг, остановка прыжком, ведение и др. Все это связано с тем, что тренерам катастрофически не хватает необходимых знаний. Также не все работающие в области тренеры соответствуют формальным квалификационным характеристикам занимаемой должности. В регионе не налажена система повышения квалификации баскетбольных тренеров. Работа детских тренеров (до 14 лет) должна оцениваться не по результатам участия в первенствах края, а по подготовке технических и грамотных воспитанников. За последние пять лет из всего тренерского состава курсы повышения квалификации по баскетбольным направлениям прошли лишь три тренера-преподавателя с региона. Это отчасти обусловлено территориальной отдаленностью Камчатского края, что подразумевает под собой повышение затрат на командирование, но в большей степени это говорит о низкой заинтересованности руководства спортшкол в развитии и подготовке тренерских кадров. В регионе существует и работает государственная программа Камчатского края «Физическая культура, спорт, молодежная политика, отдых и оздоровление детей в Камчатском крае на 2014-2018 годы», а ранее работала программа «Долгосрочная краевая целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Камчатском крае на 2011-2015 годы», которые подразумевают под собой подпункты программы включающие затраты на укрепление кадрового потенциала в сфере физической культуры и спорта в регионе. Присутствует и субъективный фактор: часто тренеры недостаточно заинтересованы в профессиональном самосовершенствовании, неадекватно оценивают соответствие своей квалификации современным требованиям.

Еще одна проблема тренерских кадров в регионе – это то, что выпускники спортивных ВУЗов не стремятся идти работать тренерами. И основная причина этому – заработная плата. С учетом всех северных и районных коэффициентов она лишь немного превышает прожиточный минимум.

Конкуренция других видов спорта и видов деятельности. Баскетбол находится на третьем месте по популярности среди игровых видов спорта в регионе после футбола (включая мини-футбол) и волейбола, а также на восьмом месте среди всех видов спорта. Из года в год уменьшается количество занимающихся на отделениях «баскетбол» в Камчатском крае.

Таблица 2 – Численность занимающихся на отделениях баскетбол в спортивных школах Камчатского края (2011-2014 год)

Год	2010	2011	2012	2013	2014
Численность занимающихся от 6 до 15 лет	815	798	784	761	708
Численность занимающихся от 16 до 21 года	184	172	141	124	99
Всего численность занимающихся	999	970	925	885	807

Причин уменьшения численности занимающихся несколько. Это возросшая конкуренция других видов спорта. В крае за последние пять лет были созданы две краевые ДЮСШ по футболу и хоккею, которые имеют лучшее финансирование по сравнению с ДЮСШ с отделениями «баскетбол», которые находятся на балансе муниципальных образований. Еще одной причиной является конкуренция других видов деятельности (например танцы, музыка, репетиторство, языковые и компьютерные школы). Также введение ЕГЭ сказывается на количестве молодых спортсменов, занимающихся в ДЮСШ. Ведь последние два года учебы в школе школьникам приходится отдавать много усилий, чтобы поступить в высшее учебное заведение, а это и нежелание пропускать занятия во время соревнований и посещение дополнительных занятий по разным предметам.

Слабая материально-техническая оснащенность спортивных школ края. В регионе по отчетам Министерства спорта и молодежной политики Камчатского края функционируют 228 спортивных залов. Больше 85% из них введены в эксплуатацию более 20 лет назад. За этот период правила баскетбола менялись несколько раз, включая размеры площадки и оборудования. Существующая материально-техническая база в большинстве своем не отвечает современным требованиям к залам. Даже при наличии основного баскетбольного оборудования (щитов и колец) они не могут использоваться для занятий баскетболом по требованиям правил вида спорта и безопасности. Согласно официальным правилам ФИБА игра в баскетбол должна проходить на баскетбольной площадке 28x15м. В регионе этим требованиям соответствуют лишь 4 спортивных зала в тех муниципальных образованиях, где работают спортивные школы с отделениями «баскетбол». Это ФОК «Звездный» в г.Петропавловск-Камчатский, ФОК «Радужный» и с/з «Строитель» в г.Елизово и с/з ДЮСШ №1 в г.Вилочинске.

ФОК «Звездный» - единственное спортивное сооружение с универсальным залом в столице края. По этой причине он постоянно переполнен и не может закрывать потребности всех видов спорта. В ДЮСШ №4 города Петропавловска-Камчатского занимается больше всего юных баскетболистов, но спортшкола не имеет своего спортивного зала для проведения тренировочных занятий. Тренерам приходится проводить занятия в спортивных залах школ, которые имеют уменьшенные размеры, а после введения 3 часа в неделю уроков физической культуры свободного времени в школьных спортивных залах для секций стало намного меньше.

Наличие и качество спортивных сооружений являются наиболее значимым показателем развития баскетбола и условием увеличения численности занимающихся, эффективной системы подготовки юных спортсменов и спортивного резерва для сборных команд Камчатского края.

Слабую материально-техническую оснащенность спортшкол мы также можем наблюдать, когда команды учреждений выступают на краевых мероприятиях. Многие команды не имеют единой игровой и разминочной формы, спортивных костюмов.

Слабая соревновательная конкуренция внутри региона и минимальные возможности для участия в турнирах за пределами Камчатского края. В Камчатском крае ежегодно проходят первенства региона для юных спортсменов различных возрастов. Федерация баскетбола Камчатского края благодаря поддержке Министерства спорта и молодежной политики Камчатского края увеличило количество возрастных групп для участия в первенстве. Если раньше эти соревнования проводились лишь для старшей категории воспитанников спортшкол (16-17 лет), то сейчас проводятся первенства для баскетболистов среднего (14-15 лет) и младшего (12-13 лет) соревновательных возрастов. Но из всех спортшкол, имеющих отделение «баскетбол», в первенстве принимают участие команды лишь трех (иногда четырех) муниципальных образований края. Камчатский край расположен на огромной территории (464,3 тыс кв. км) и команды из отдаленных муниципальных образований края мотивируют свое неучастие в соревнованиях отсутствием достаточного финансирования. Спортшколы Елизовского муниципального района, Вилочинского и Петропавловск-Камчатского городских округов выставляют команды для участия в первенстве региона, но в итоге в одной возрастной категории чаще всего принимают участие максимум пять команд, что сказывается на уменьшении соревновательной конкуренции, не дает возможности просмотреть всех потенциальных кандидатов в сборные региона. Также отсутствует возможность присваивать разряды победителям и призерам соревнований.

Сборные команды Камчатского края, команды спортивных школ за последние пять лет смогли лишь два раза принять участие в выездных турнирах и померяться силами со своими сверстниками из других регионов. Это является результатом низкого финансирования сборных команд края по баскетболу для выездных турниров со стороны Министерства спорта и молодежной политики Камчатского края, а также отсутствием средств у самих спортшкол на командирование команд. Территориальное положение Камчатского края также является причиной низкого участия команд региона в выездных соревнованиях. Единственным возможным транспортным сообщением с другими регионами является авиасообщение, а это большие расходы на транспортную составляющую командирования команд. Для примера, в октябре 2015 года на командирование сборной команды Камчатского края юношей 2002 года рождения было израсходовано 450 тыс.руб.

Таким образом, чтобы подготовить юного спортсмена- баскетболиста нужно несколько простых составляющих: грамотный тренер, хороший спортивный зал и возможности соревновательной практики для ребенка. Так же на начальном этапе нужно сделать, чтобы баскетбол был привлекателен для юного спортсмена. Руководство спортивных школ должно проводить работу по привлечению детей на свои отделения.

Все рассмотренные проблемы не являются новыми. Они существуют десятилетиями и актуальны не только для Камчатского края, а также и для других регионов Российской Федерации. Поэтому все эти вопросы нужно решать в масштабах страны Министерством спорта РФ и Российской федерацией баскетбола. Нужна программа развития баскетбола в Российской Федерации, которая будет создана с учетом потребностей всех регионов и ужена базе которой будет создана региональная программа развития.

Литература

1. Пурахин, Н.Ф. Классификация основных типов тренеров // Спортивный психолог №12(17).- 2009.- С. 16-18.

References

1. Purahin, N.F. The classification of the main types of trainers // Sports psychologist №12 (17) .- 2009.- pp 16-18.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.014

Ткаченко П.А.¹, Горюнова Я.Л.², Бухарков В.В.³

¹Кандидат педагогических наук, ²студент 4-ого курса, ³магистрант

Дальневосточная государственная академия физической культуры

АНАЛИЗ МЕДИЙНОЙ ПРОПАГАНДЫ ОЛИМПЕЙСКОГО ДВИЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрено текущее состояние медийной пропаганды Олимпийского движения в Российской Федерации, а также методы по её оптимизации, с целью освещения темы Олимпийского движения в средствах массовой информации, для обеспечения активного освоения системы олимпийских ценностей и привлечения к Олимпийскому спорту.

Ключевые слова: пропаганда Олимпийского движения, Олимпийские игры, мультипликация, компьютерные игры.

Tkachenko P.A.¹, Goryunova Y.L.², Bukharkov V.V.³

¹PhD in Pedagogy, ²student, ³undergraduate

Far East State Academy of Physical Culture

PROPAGANDA OF THE OLYMPIC MOVEMENT BY MEANS OF INTERNET ADVERTISING

Abstract

The article describes the current state of the media propaganda of the Olympic movement in the Russian Federation, as well as methods for its optimization, to highlight the theme of the Olympic movement in the media, to ensure the active development of the system of Olympic values and engaging Olympic sport.

Keywords: propaganda of the Olympic movement, Olympic Games, animation, computer games.

Олимпийские игры привлекают большое число болельщиков и телезрителей к спортивному зрелищу. Олимпиаду в Сочи 2014 в России посмотрели почти 64 миллиона человек. В период с 6 по 23 февраля только на трех федеральных каналах – Первом, «России 1» и «России 2» – олимпийские трансляции, дневники и церемонии открытия и закрытия посмотрело 93,5 % российской телевизионной аудитории, что составляет 63 миллиона 758 тысяч зрителей старше 4 лет. По данным исследовательской компании TNS Россия, на всех телеканалах, принимавших участие в показе олимпийских событий, был отмечен огромный рост аудитории. Так, доля аудитории канала «Россия 1» среди россиян 18 лет и старше выросла с 14 % в предолимпийский период (13 января – 6 февраля 2014 года) до 16,5 % в период проведения Игр (7 по 23 февраля 2014 года). Повышенный интерес к Олимпийским играм проявили не только телезрители, но и пользователи интернета. Приложения ВГТРК для мобильных устройств и телевизоров с технологией SmartTV в дни Олимпиады устанавливали 70 тысяч человек в день. Общее количество установок приложений ВГТРК достигло 7 млн.

На рис.1 мы видим, как на сайте championat.com изменяются в период проведения зимних Олимпийских игр в Сочи, показатели коммуникативной эффективности: просмотры – количество загрузок страниц сайта, посетители – количество уникальных посетителей сайта, сессии – серия из нескольких просмотров от одного посетителя, причем между соседними просмотрами должно пройти не более 15 минут.

Как мы видим наибольшее значение численности посетителей приходится на февраль 2014 года и составляет 233202211 млн. просмотров при 14849520 млн. уникальных посетителей, что почти на 62% выше чем среднее значение для просмотров и на 59,2% по посетителям, по сравнению с периодом, когда Игры Олимпиады не проводятся.

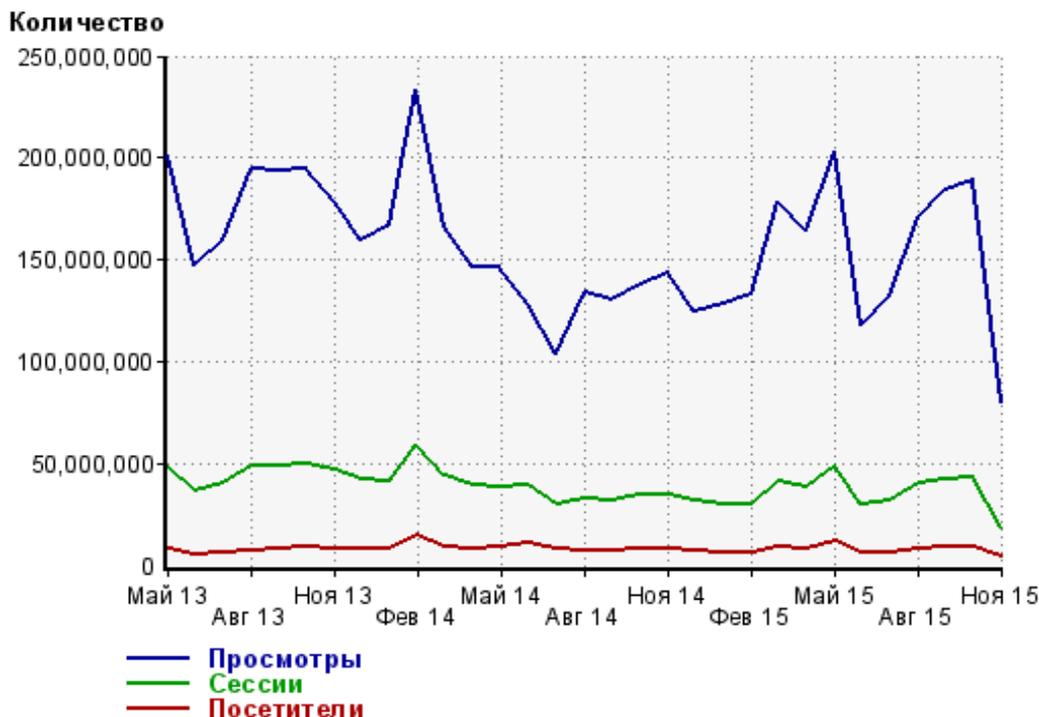


Рис. 1 – Численность аудитории на сайте Championat.com

На рис.2 мы видим, что, как и на сайте Championat.com численность аудитории Sportbox.ru была пиковой в феврале 2014 года именно в том месяце, когда проводились игры, что по показателям просмотров и посетителей выше на 52,4% и 48,1% соответственно по сравнению с периодом, когда Игры не проводятся.

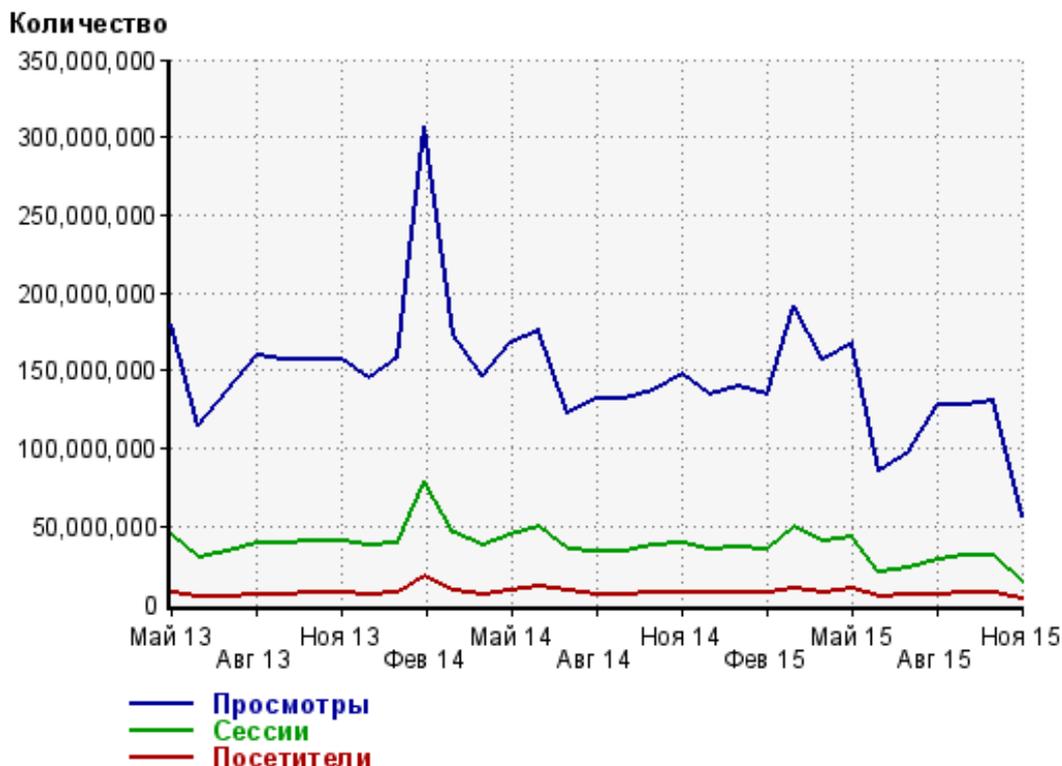


Рис. 2 – Численность аудитории сайта Sportbox.ru

Статистические показатели посещаемости сайтов свидетельствуют о том, что реализация всемерного развития, укрепления олимпийского движения в стране, может происходить не в полном объеме, поскольку разница показателей колоссальная по сравнению с проведением игр и периодами подготовки к играм, что значительно может

усложнит процесс создания условий для взаимообогащения спорта и духовной культуры, а также пропагандирование принципов олимпизма, чести и благородства в спорте и в жизни в нашей стране.

Для выявления конкретных предпосылок оптимизации пропагандистской и рекламной деятельности Олимпийского движения, нами через онлайн-сервис Anketolog.ru были опрошены 759 респондентов.

Следует отметить, что с учётом результатов проведённого анкетирования подавляющая численность аудитории получает информацию о спортивных событиях непосредственно из Интернета – 73,5%, в области Олимпизма и Олимпийского движения. 60,9% опрошенных обладают базовыми знаниями Олимпизма. Подавляющее число респондентов лишь периодически слышат о пропаганде Олимпийского движения, а именно 47,1%. Большинство опрошиваемых, смотрят соревнования только по видам спорта, которым отдают предпочтение 53,8%. В тоже время наиболее зрелищными среди летних видов спорта по мнению аудитории являются: гимнастика 55,7%, дисциплины лёгкой атлетики 51,9%, игровые виды 47,4%, водные виды 44,3%, среди зимних видов: хоккей 51,8%, лыжные виды спорта 48,6%, коньковые виды спорта 45,1%, биатлон 41,9%. Смотрят Паралимпийские игры иногда 43,5%. 86,2% опрошенных убеждены, что Паралимпийские игры нуждаются в пропаганде. Средства массовой информации играют ключевую роль в освящение темы Олимпизма и Олимпийского движения, но её недостаточно по мнению 42,3% человек. 74,7% опрошенных считают, что Олимпийские игры нуждаются в пропаганде и одним из самых эффективных средств для привлечения внимания общества к Олимпийскому спорту является проведение соревнований по видам спорта, так отметили 72,3%. В преддверии Олимпиады в Рио -де-Жанейро 45,1% человек не могут оценить результативность мероприятий по пропаганде предстоящих игр.

Анализ программы телепередач за три месяца (октябрь, ноябрь, декабрь) до проведения зимних Олимпийских игр в Сочи-2014 не вызвал никаких отличительных особенностей по сравнению с программой за прошлые месяцы, поскольку никаких передач или кинофильмов с олимпийской тематикой показано не было.

Перед проведением зимних Олимпийских игр в Сочи были созданы информационные Интернет-ресурсы (vesti-sochi.tv, наша-олимпиада.рф). Более того в социальных сетях, в таких как, «ВКонтакте» в преддверии Сочинской Олимпиады появились несколько новостные группы, группы болельщиков и прочие, имеющие отношения к Олимпийским играм в Сочи. Но проблема в том, что практически все эти группы создавались спонтанно только для обсуждения событий Сочинской Олимпиады, а после завершения соревнований, лишь некоторые из них остались функционировать и то в качестве новостных носителей. Самая известная «олимпийская» группа в «ВКонтакте» это «Олимпийские игры».

С учётом численности подписчиков открываются возможности активного распространения не только новостной хроники, но и информации касающейся Олимпийского движения.

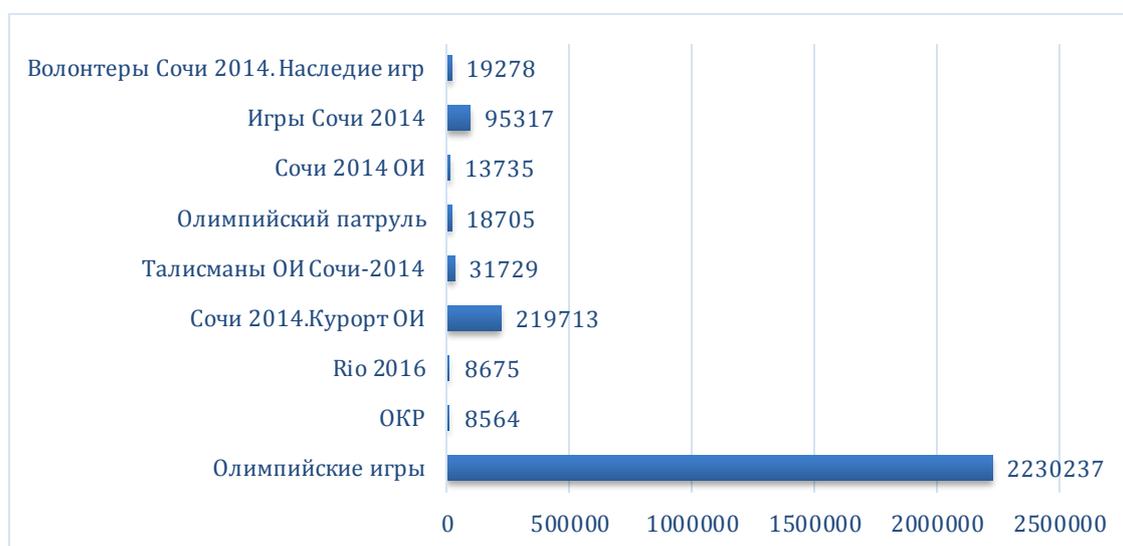


Рис. 3 – Численность подписчиков в популярных «олимпийских» группах ВКонтакте

Под эгидой Олимпийского комитета России в видео хостинге «Ютьюб» существует канал, где регулярно выкладывают короткометражные видеоролики, о событиях, происходящих с известными российскими спортсменами - олимпийцами, а также интервью известных спортивных деятелей, социальная реклама с детьми и видео выступлений сборной России на Европейских играх в Баку, а также видеозаписи научно-практических семинаров, посвященных спортивной тематике. Но в тоже время не имеет большого числа подписчиков всего лишь 220 человек при 18 тыс. просмотров и на видеохостинге «Google +» 11 подписчиков при 22 тыс. просмотрах. И 7151 читателя в твиттере при 1392 твитах. Также на канале в «Ютьюбе» «Союз мультфильм» при 589 тыс. подписчиков есть сборник «Мультки про спорт и олимпийские игры», где на данный момент находится 17 видео при 198 тыс. просмотрах. Также как в случае с группами в «ВКонтакте» канал «Олимпийский комитет России» не часто обновляет свои видео, полноценная активизация наступает только в преддверии или при проведении игр. На новом федеральном общедоступном спортивном канале «Матч ТВ» – транслируется передача «Рио ждёт» – документальный цикл о подготовке к летним Олимпийским играм 2016 и «Сердца чемпионов» цикл о личной жизни спортсменов.

На базе платформ iOS и Android некоторые зарубежные компании выпустили игры, посвященные предстоящим Играм, которые были размещены в контенте Google Play, где любой желающий мог скачать и погрузиться в мир зимних видов спорта:

Athletics: Winter sports;	Ski Sport Pro;
Crazy Bobsleigh: Sochi 2014;	Sochi Ski Jumping 3D Sport VIP;
EpyxWinterGames;	Sochi 2014: Ski Slopestyle;
Playman: Winter Games;	Super Sci 3D;
Ski Jumping 2012;	Super Sci Jump Free;
Ski&Snowboard 2013;	WinterSports 2014.

На протяжении последних 20 лет активно развивается индустрия компьютерных игр про Олимпийскую тематику. С 1994 года активно существует серия компьютерных игр «Official Olympic Games», в которую уже входят десять игр, в соответствии с хронологией зимних и летних Олимпийских игр:

Winter Olympic: Lillehammer`94;	Athens 2004;
Nagano Winter Olympic`98;	Torino 2006;
Olympic Summer Games: Atlanta 1996;	Beijing 2008;
Sydney 2000;	Vancouver 2010;
Salt Lake 2002;	London 2012.

Японская компания «Konami» уже более 30 лет регулярно выпускает спортивные симуляторы Олимпийских игр, наиболее известные из которых:

Track & Field;
Hyper Sports;
Konami '88;
Track & Field II;
Konami Hyper Soccer;
International Track & Field;
Nagano Winter Olympics '98;
International
Track&Field 2000;

New International Track&Field. Кроме того, в рамках Программы ОКР содействия развитию массового спорта проводится конкурсный отбор проектов региональных общественных объединений, созданных для развития и пропаганды олимпийского движения, для активизации деятельности региональных олимпийских советов по реализации проектов поддержки массового спорта, улучшению материально-технической базы существующих спортивных клубов, созданию сети спортивных клубов, повышению профессиональной компетенции спортивного актива спортивных клубов.

С учётом вышесказанного мы считаем, что для обеспечения наиболее эффективной пропагандисткой и рекламной деятельности Олимпийского движения в нашей стране, необходимо обязательно учитывать знания и методы пропагандисткой работы ранее проведённых Олимпийских игр и использованием тех способов и приёмов, которые не пользовались ранее или которые вовсе были забыты.

Литература

1. Журова И.А. ОЛИМПИАДА В СОЧИ 2014 // ИНТЕРЭКСПО ГЕО-СИБИРЬ . 2014. №2. С.123-128.

References

1. Zhurova I.A. 2014 SOCHI WINTER OLYMPICS // Interexpo GEO-SIBERIA. 2014. №2. S.123-128.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.139

Ужахова М.С.¹, Пурыгин М.А.², Кудяев А.В.³

¹Студент, ²студент, ³студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
**ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА РИСКА ПО СПРЭДУ, КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩЕГО В РАМКАХ ОЦЕНКИ
КРЕДИТНОГО РИСКА**

Аннотация

Традиционная оценка риска в настоящее время имеет ряд недостатков. Наука активно развивается в вопросе оценки кредитного риска. Оценка риска по спреду предполагает оценивать риск с рейтинговой точки зрения, которую так настоятельно рекомендует Базельский комитет по банковскому надзору.

Ключевые слова: традиционный риск, риск по спреду, Базельский комитет, стоимость под риском.

Uzhakhova M.S.¹, Purygin M.A.², Kudayev A.V.³

¹Student, ²student, ³student, St. Petersburg State University of economics

SPREAD RISK AS THE MOST SIGNIFICANT POINT IN CREDIT RISK ASSESSMENT

Abstract

It is recommended to banks to use the idea of spread risks assessment. Spread risks assessment based on rating group selection which is actively recommended by Basel.

Keywords: Value at risk, market risk, Bazel, spread risk.

В рамках регулятивной политики Центрального Банка Российской Федерации особое значение принимает способ, с помощью которого упомянутый институт осуществляет контроль, формирует ограничения и требования к ведению банковского бизнеса. В современных условиях ускоренного развития, как научной мысли, так и изменения рыночной конъюнктуры, общепринятым и признанным способом формулирования требований выступает кредитный риск. Кредитный риск занимает особое положение в деятельности коммерческих банков не только за счет сложности и необходимости его учета и рационального обоснования, но и за счет дифференцированности его определения, что по логике должно приводить к отличающимся друг от друга способам его оценки, однако, наблюдается картина известной меры согласованности концепций.

Таким образом, риск по кредиту определяется с двух позиций: кредитный риск как таковой (традиционный) и кредитный риск по спреду. В контексте обоих подходов к риску имеется общая трактовка: банк допускает, что в процессе деятельности связанной с проведения операций по кредиту, он столкнется с некоторой мерой неопределенности, которая повлечет соответствующие потери. Несмотря на вышесказанное, потери по кредитному риску с позиций спредового и традиционного подхода научное сообщество интерпретирует по-разному. Традиционное определение риска по кредиту звучит как – вероятностная оценка невыплаты клиентом банка суммы по кредиту. Клиент может, как просрочить платеж, частично не выполнить обязательства или вовсе не вернуть всю сумму. Что касается риска по спреду, то он определяется, как неопределенная возможность контрагента кредитной организации изменить свою позицию в кредитном рейтинге контрагентов. Таким образом, чем выше эта вероятность, тем выше риск по спреду, которая впоследствии может привести к большим потерям.

В рамках Базельского соглашения по банковскому надзору, было определено, что банкам следует самим определять рейтинги своих контрагентов и на их основе выстраивать, как свою кредитную политику, так и способ оценки риска невозврата долга по кредиту. Понятие спредового риска максимально близко соотносится с последними рекомендациями.

Следует отметить, что концепция спредового риска сформировалась в научной мысли в поэтапном процессе эволюции. До определения риска по спреду, концепция традиционного риска в своей основе оперировала понятием Var (сокращение Value of risk). Var – показатель, или по другому, размер денежных средств, который не превысят убытки от деятельности, при определенном уровне доверия, который выражается в процентах. К примеру, мы выяснили, что с вероятностью в 98% контрагенты нашего коммерческого банка не спровоцируют убытки в размере выше, чем 1 000 000 \$. Таким образом, был сосчитан Var по кредитному риску.

Однако с помощью одного только Var рационально определить кредитный риск не представляется возможным. В основе такого утверждения лежит несколько причин.

Во-первых, специфика обычного рыночного риска, где активно применяется методика Var, рассчитана на краткосрочные операции, в отличие от банковских кредитов, где расчет ведется на долгосрочное планирование, поскольку кредитам требуется большая длительность завершения оборотного цикла. Такой цикл может длиться от года и выше.

Во-вторых, рыночный риск поддается достаточно полному и доверительному математическому обоснованию, то есть неопределенность поведения участника рыночных отношений по поводу портфеля инвестиций, в определенном смысле – предсказуемо, и описывается посредством Гауссовского нормального распределения. Однако кредитный риск содержит в себе такой непредсказуемый элемент как вероятность банкротства клиента. Отсюда следует, что такой риск имеет хоть и высокую, но маловероятную и длительную во времени возможность отрицательного исхода, и в то же время, высоковероятную, но низкоприбыльную возможность положительного исхода. Графически такую занимательную особенность можно продемонстрировать следующим образом (рисунок 1).

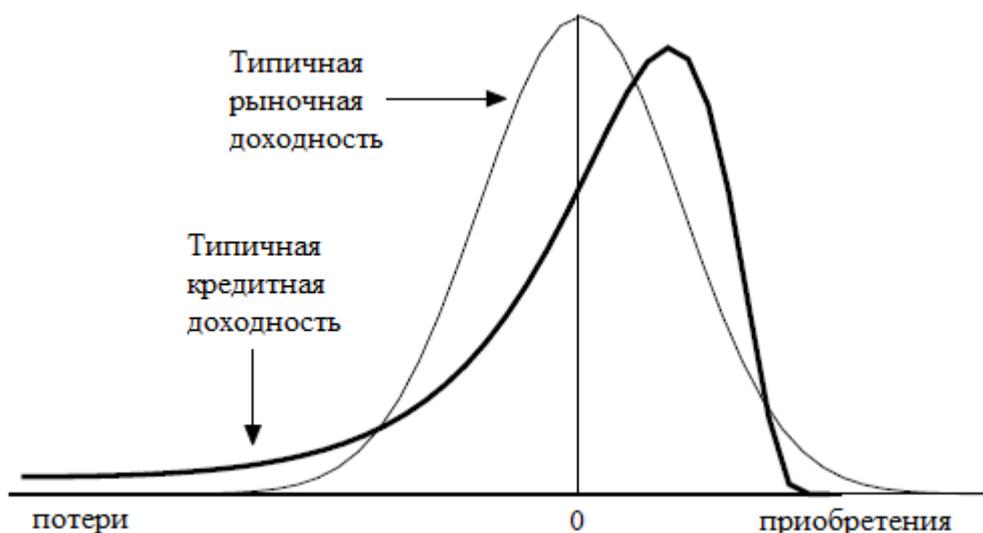


Рис. 1 – Распределение кредитного и рыночного рисков по Гауссу

Таким образом, помимо Var в кредитном спредовом риске учитываются дополнительные критерии, такие как риски непредвиденных и ожидаемых потерь. Следует также отметить, что такой рейтинговый спредообразный способ оценки риска, является рекомендуемым Базельским комитетом.

Вышеприведенные сведения доказывает адекватность предлагаемой модели.

Литература

1. Анализ кредитный рисков. Часть 2. Учебное пособие/Костюченко Н.С. Издательство: Скифия. 2014 год
2. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка. Учебник/Жарковская Е.П. Издательство: Омега-Л. Серия Высшее финансовое образование . 2013 год
3. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Савинская Н.А. Учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 592 с.: ил. – ISBN 5-279-02609-3.
4. Финансовый анализ: управление финансами Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Издательство: Юнити-Дана , 2015 год

References

1. Analiz kreditnyj riskov. Chast' 2. Uchebnoe posobie/Kostjuchenko N.S. Izdatel'stvo: Skifija. 2014 god
2. Finansovyj analiz dejatel'nosti kommercheskogo banka. Uchebnik/Zharkovskaja E.P. Izdatel'stvo: Omega-L. Serija Vyshee finansovoe obrazovanie . 2013 god
3. Beloglazova G.N., Kroliveckaja L.P., Savinskaja N.A. Uchebnik. – 7-e izd., pererab. i dop. – M.: Finansy i statistika, 2013. – 592 s.: il. – ISBN 5-279-02609-3.
4. Finansovyj analiz: upravlenie finansami Selezneva N.N., Ionova A.F. Izdatel'stvo: Juniti-Dana , 2015 god



Все статьи, опубликованные в «Международном научно-исследовательском журнале», загружаются в РИНЦ.

Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) — библиографическая база данных научных публикаций российских учёных. Для получения необходимых пользователю данных о публикациях и цитируемости статей на основе базы данных РИНЦ разработан аналитический инструментарий ScienceIndex.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.140

Ужахова М.С.¹, Пурьгин М.А.², Кудяев А.В.³

¹Студент, ²студент, ³студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
**КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА
ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНОЙ ФУНКЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

Аннотация

Современные методы оценки кредитного риска не лишены разнообразия. Есть как общие критерии оценки, так и существенные отличия методов. Авторами статьи обоснованно предлагается использовать способ, базирующийся на дифференциальной функции распределения.

Ключевые слова: кредитная организация, непредвиденные потери, ожидаемые убытки, функция распределения.

Uzhakhova M.S.¹, Purygin M.A.², Kudayev A.V.³

¹ Student, ²student, ³student St. Petersburg State University of economics

QUANTITATIVE RISK MEASUREMENT BASED ON GAUSSIAN DISTRIBUTION FUNCTION

Abstract

There are some modern methods of credit risk measurement. It is recommended for banks to use an appropriate method based on Gaussian distribution function.

Keywords: bank, unexpected losses, expected losses, probability density function.

В условиях затяжного экономического кризиса и нестабильной ситуации в банковском секторе все большее значение имеет ведение рациональной кредитной политики. Действительно, сегодня банки активно используют IT сферу, и создать новую услугу не представляется сложным – затруднение скорее вызывает создание востребованного кредитного продукта и оптимальное высвобождение располагаемого банком экономического капитала. Качественное и рациональное измерение кредитного риска призвано решить обе вышеперечисленные проблемы.

Новейшие методы количественного измерения риска тесно переплетаются с понятием экономического капитала банка. Это связано с тем, что сам экономический капитал банка непосредственно служит как защитный буфер от непредвиденных потерь. Один из таких методов, рекомендуемый Базельским комитетом, является метод оценки множества, сформированного по определенному закону распределения кредитных убытков банка. Такой закон распределения строится в рамках заданной временной протяженности и на основании имеющихся кредитных портфелей банка. Многие банки для таких целей зачастую используют модель по методу Монте-Карло, однако существует и альтернативный метод, признанный более надежным. Суть его в том, что формируется некоторый круг допущений, который со временем корректируется и позволяет определить величину вероятности потерь. В процессе высчитывается величина стандартного отклонения, математическое ожидание случайно величины и другие вероятностные показатели. Функция PDF (Probability Density Function), так же как и показатель Var (Value at risk) позволяют решить одну из самых острых проблем кредитных организаций: определить масштаб непредвиденных потерь при некотором уровне надежности. PDF особенно удобно использовать, так как эта функция оперирует согласно закону больших чисел. Если отразить PDF на графике, то можно увидеть, что площадь под кривой PDF как раз и формирует некоторую вероятность убытков по кредитным продуктам банка.

Рассматриваемый способ оценки не ограничивается только лишь определением функции PDF. Необходимо учитывать некоторые уточняющие показатели, одним из которых является E(expected Losses). Будет сказано, что банк не может точно предсказать, с какими именно потерями он столкнется в конкретном году своей деятельности, однако, используя статистический анализ факторной зависимости, можно с некоторой долей уверенности провести краткосрочный прогноз ожидаемого уровня потерь.

Некоторые банки уже используют данный подход, однако зачастую они совершают одну схожую классическую ошибку – включают размер (распределенный по нескольким портфелям) ожидаемых потерь в стоимость предоставляемых контрагентам кредитов. Необходимо формировать достаточно надежный экономический капитал, который позволит покрыть хотя бы часть ожидаемых убытков. Более того, приходится говорить и о тех потерях, которые банк оценить затрудняется. Такие потери кредитная организация совершенно точно не может включить в механизм ценообразования своих кредитных продуктов. Таким образом, капитал банка, или одна из его наиболее стабильных частей, должна выделять защитные средства, которые покроют потери в их наиболее экстремальных и непредвиденных значениях. Стоит упомянуть, что подобные потери возникают не всегда, и нет определенного закона их возникновения, тем не менее, они могут быть очень существенны. Показатель непредвиденных потерь обычно обозначают как UL (Unexpected Loses), поскольку положительно невозможно определить точный период их появления и определить размер потерь, которые они вызовут.

Учитывая аргументы, приведенные выше, может сложиться мнение, что все разнообразие потенциальных рисков и необходимость формировать конкурентно-способные кредитные продукты (с приемлемой процентной ставкой), вынудят кредитные организации расширить свой экономический капитал, тем самым увеличить и так уже довольно таки дорогостоящий ресурс – однако это не так. Наоборот, точная и эффективная оценка кредитного риска, предлагаемым авторами методом, позволит высвободить часть экономического капитала банка и использовать ее в целях рыночных спекулятивных операций, модернизаций структуры, развития услуг, формирования новых кредитных продуктов и так далее.

Графическую интерпретацию предлагаемого метода можно отследить на следующем рисунке 1.

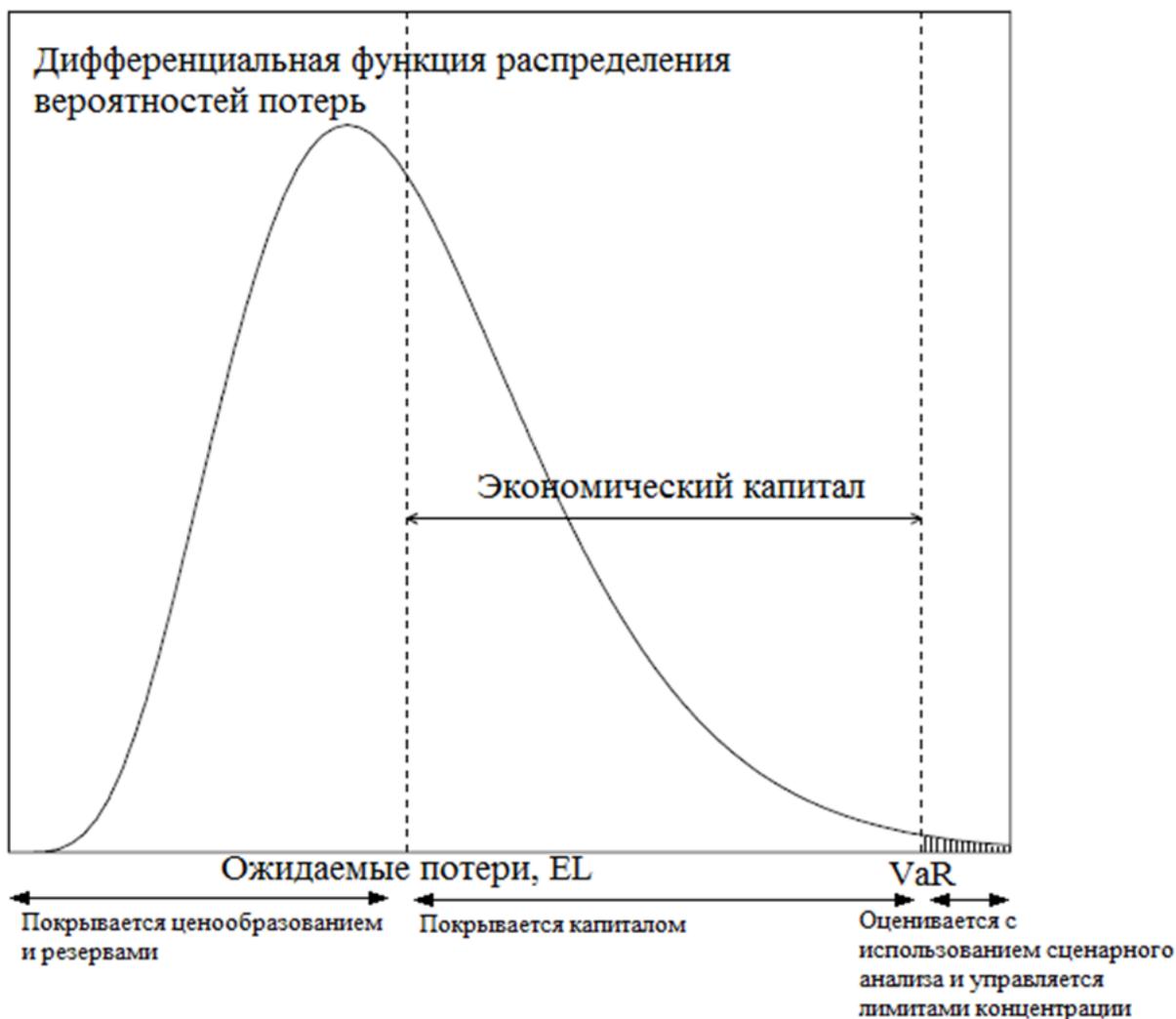


Рис. 2 – Источники покрытия потерь

Приведенные доводы доказывают адекватность модели.

Литература

1. Финансовый анализ, авторы: Васильева Л.С., Петровская М.В., издательство KnoРус, 2014 год
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента, Лобанов А.А., Чугунов А.В., Издательство: Альпина Бизнес Букс, 2013 год
3. Жариков В.В. / Управление кредитными рисками/ Тамбов 2013
4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version. Part 2

References

1. Finansovyj analiz, avtory: Vasil'eva L.S., Petrovskaja M.V., izdatel'stvo KnoРус, 2014 god
2. Jenciklopedija finansovogo risk-menedzhmenta, Lobanov A.A., Chugunov A.V., Izdatel'stvo: Al'pina Biznes Buks, 2013 god
3. Zharikov V.V. / Upravlenie kreditnymi riskami/ Tambov 2013
4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework - Comprehensive Version. Part 2

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.141

Ужахова М.С.¹, Пурьгин М.А.², Кудяев А.В.³

¹Студент, ²студент, ³студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**МОДЕЛЬ МОТИВАЦИИ БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБОСНОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

Построение архитектуры предприятия в современных условиях является, чуть ли не обязательным инструментом по реорганизации и модернизации бизнеса. Модель мотивации бизнеса – один из составных частей правильно выстроенной архитектуры. Авторы статьи поставили цель доказать рациональность использования модели мотивации.

Ключевые слова: директивы, модель мотивации, инжиниринг процессов, миссия, цель.

Uzhakhova M.S.¹, Purygin M.A.², Kudayev A.V.³

¹Student, ²student, ³student

St. Petersburg State University of economics

BUSINESS MOTIVATION AS ONE OF FACTORS OF SUCCESSFUL BUSINESS EFFICIENCY

Abstract

Today, business architecture one of the most necessary tools for making business successful. BMM, which is part of business architecture, is considering in this article.

Keywords: goal, mission, motivation model, process engine.

Современная наука охватывает все сферы деятельности человека, экономика – далеко не исключение из правил. Один из краеугольных вопросов экономики сегодня – это универсальный способ организации деятельности предприятия, некоторый общий подход, используя который, можно было бы прийти к частным решениям, которые приведут к какому – либо осязаемому эффекту. Существует множество способов, теорий, практик по организации бизнеса, нацеленных на максимизацию эффективности и денежной отдачи. Одной из самых успешных методик, кстати говоря, идущей в некотором смысле в разрез с устоявшимися принципами ведения дел, является бизнес-инжиниринг.

Бизнес-инжиниринг позволяет рассматривать предприятие комплексно и определять слабые места деятельности в тех аспектах, существование которых либо недооценивается, либо вовсе игнорируется. Особенно остро встает вопрос бизнес мотивации, уточним – один из вышеупомянутых аспектов.

Business Motivation Model (BMM) подразумевает, что компаниям не следует вести свою деятельность необоснованно, другими словами – случайным образом. Мотивация играет немаловажную роль в деятельности. Для предприятий, которые помимо всего, также формируют свое собственное видение, цель, тактики и миссию, BMM предлагает обосновать, или другими словами – мотивировать предпринимаемые шаги, связанные с этими категориями, и достичь определенных результатов.

Применение BMM не носит документальный или концептуальный характер – эта модель находит свое выражение в специализированных ПО (Rational, Archimate), однако строгой ограничивающей методологии не имеет.

Свое выражение мотивация деятельности находит в понятиях Миссии и Видения. Под Видением понимают реализацию целей и задач предприятия, а под Миссией – способы исполнения обозначенных целей и достижение поставленных задач. На следующем рисунке (рисунок 1) представлена структура BMM.

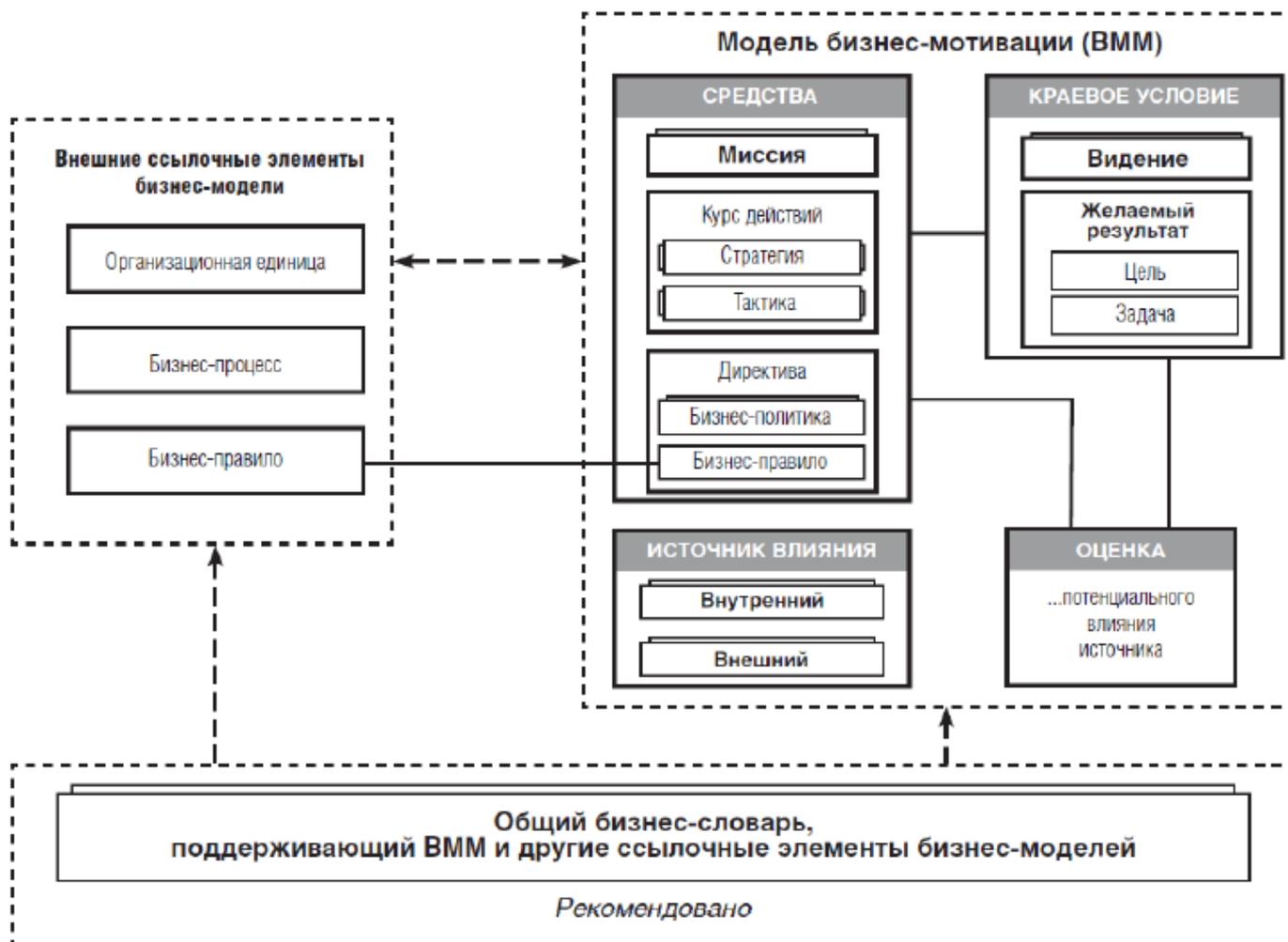


Рис. 3 – Структура BMM

Как можно проследить из рисунка 1, Краевое условие является выражением некоторого стремления предприятия, некая степень развития, которую оно стремится достичь. Средства – это те шаги, которые предпринимает предприятие, чтобы достичь желаемых результатов. Таким образом, наблюдается взаимосвязка двух понятий упомянутых выше.

Источники влияния – всевозможные внутренние и внешние угрозы, либо наоборот – катализаторы для деятельности предприятия. Чтобы определить степень влияния данных источников требуется оценить, как внутренние слабости, и сильные стороны деятельности, так и внешние угрозы, и благоприятное влияние среды. Одним из незыблемых принципов BMM является именно изучение Источников влияния.

Оценка Источников влияния может проводиться по-разному. Достаточно популярным и общепризнанным инструментом в этом случае является SWOT анализ слабых и сильных сторон предприятия. Посредством данного анализа, можно достаточно определенно выявить те точки преткновения, которые тормозят развитие предприятия, а также оценить те возможности, используя которые, предприятие способно достичь поставленных целей и выйти на качественно новый уровень ведения дел.

Директивы, рассматриваемые в рамках Средств BMM, призваны направить деятельность предприятия по выбранному курсу действий, чтобы оно смогло достичь поставленных целей и задач. Как видно из рисунка 1, одними из составных элементов Директив являются Бизнес-политика и Бизнес-правила. Бизнес – правила представляют собой некий механизм действия, способы осуществления поставленных целей и задач, сформированных в рамках принятой предприятием Бизнес – политики. Бизнес – политика в известной степени слабо формализованный документ, в противовес Бизнес – правилам, в которых достаточно четко прописывается алгоритм действий, утверждаемый менеджментом организации. Бизнес правила осуществляются, как с помощью технических средств, так и посредством деятельности персонала.

Также имеет смысл использовать бизнес – словари, которые в контексте BMM позволяют точнее интерпретировать выбранный курс действий.

В общем и целом, подход, используя который, удастся рассматривать мотивацию и цели бизнеса неразрывно, являет собой высокую полезность и служит мощным инструментом, позволяющим в общих концепциях увидеть картину и смысл осуществляемой деятельности.

Приведенные рассуждения и доводы доказывают адекватность предлагаемой модели.

Литература

1. Platt, M. Microsoft Architecture Overview [Электронный ресурс]
2. Р.Сешнс. Сравнение четырех ведущих методологий построения архитектуры предприятия [Электронный ресурс]

3. Информационная технология. Автоматизированные системы. Основные положения – С. 162-174.– М., 2002.– (Государственные стандарты).

4. ГОСТ Р ИСО 15704-2008. Промышленные автоматизированные системы. Требования к стандартным архитектурам предприятия и методологиям. [Электронный ресурс]

References

1. Platt, M. Microsoft Architecture Overview [Elektronnyj resurs]

2. R.Seshns. Sravnenie chetyreh vedushhih metodologij postroenija arhitektury predpriyatija [Elektronnyj resurs]

3. Informacionnaja tehnologija. Avtomatizirovannye sistemy. Osnovnye polozhenija – S. 162-174.– М., 2002.– (Gosudarstvennye standarty).

4. GOST R ISO 15704-2008. Promyshlennye avtomatizirovannye sistemy. Trebovanija k standartnym arhitekturam predpriyatija i metodologijam. [Elektronnyj resurs]

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.142

Ужахова М.С.¹, Пурьгин М.А.², Кудяев А.В.³

¹Студент, ²студент, ³студент Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБМЕНА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ВЕДОМСТВАМИ

Аннотация

Согласно ФЗ РФ 210, государство обязало кредитные организации страны создать способ коммуникации между ними и ведомственными службами. Авторами статьи предлагается способ и функционал осуществления такого взаимодействия.

Ключевые слова: ГОСТ, ЭЦП, адаптер, авторизация, коммуникация, контроль.

Uzhakhova M.S.¹, Purygin M.A.², Kudayev A.V.³

¹Student, ²student, ³student St. Petersburg State University of economics

THE WAY OF INSTALL COMMUNICATION BETWEEN BANKS AND GOVERNMENT

Abstract

The Government passed a law which is requires to banks make a system of communication between them and government departments. Authors of this article represent one of the way of such communication.

Keywords: control, government, authorization, communication.

Совсем недавно, согласно ФЗ РФ №210, государство обязало коммерческие банки нашей страны создать программное средство или устройство, которое позволит совершать необходимое информационное взаимодействие между ведомственными агентствами власти и самими коммерческими банками. Авторами статьи предлагается концептуальная модель разработки, с соответствующим предлагаемым функционалом, которая позволит реализовать требования ФЗ. Решение предлагается воплотить в виде устройства - адаптера.

Адаптер предназначен для взаимодействия автоматизированных систем банка с государственной информационной системой о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП) с целью обмена информацией во исполнение требований Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2010 года №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».

Для достижения поставленных целей, адаптер должен исполнять следующие бизнес – функции: получение начислений (задолженность плательщика – клиента банка) и отправка бюджетных платежей в ГИС ГМП.

Основные задачи, которые должны быть выполнены адаптером, звучат следующим образом:

✓ Авторизация, а также обеспечения юридической значимости электронных документов при обмене между пользователями, с использованием процедур формирования и проверки электронной цифровой подписи (ЭЦП) в соответствии с отечественными стандартами ГОСТ Р 34.10-94, ГОСТ Р 34.11-94, ГОСТ Р 34.10-2001;

✓ Обеспечение конфиденциальности, контроля целостности информации посредством ее шифрования и имитозащиты, в соответствии с ГОСТ 28147-89; обеспечение аутентичности, конфиденциальности, имитозащиты соединений TLS;

✓ Контроль за целостностью системного и прикладного программного обеспечения;

✓ Управление ключевыми элементами системы в соответствии с регламентом средства защиты.

В состав адаптера должны быть включены следующие элементы:

• Web-сервис – Осуществляет маршрутизацию сообщения между адаптером АС Банка и адаптером СМЭВ;

• Adapter СМЭВ – Компонент, осуществляющий преобразование данных между форматами GIS Adapter и СМЭВ;

• ViPNet Coordinator – Крипто шлюз, межсетевой экран. Основное предназначение в рамках разрабатываемого продукта - надежная защита передаваемой информации от несанкционированного доступа или подмены;

• Крипто ПРО JCP - Крипто провайдер;

На приведенном ниже рисунке 1 изображена диаграмма, которая необходима для того, чтобы иметь общее представление о системе и ее взаимодействие с внешней средой. На диаграмме изображены главные действующие лица, между которыми будет реализовываться взаимодействие посредством использования адаптера - коммерческий банк и система межведомственного экономического взаимодействия, ГИС ГМП, оператором которой является федеральное казначейство.

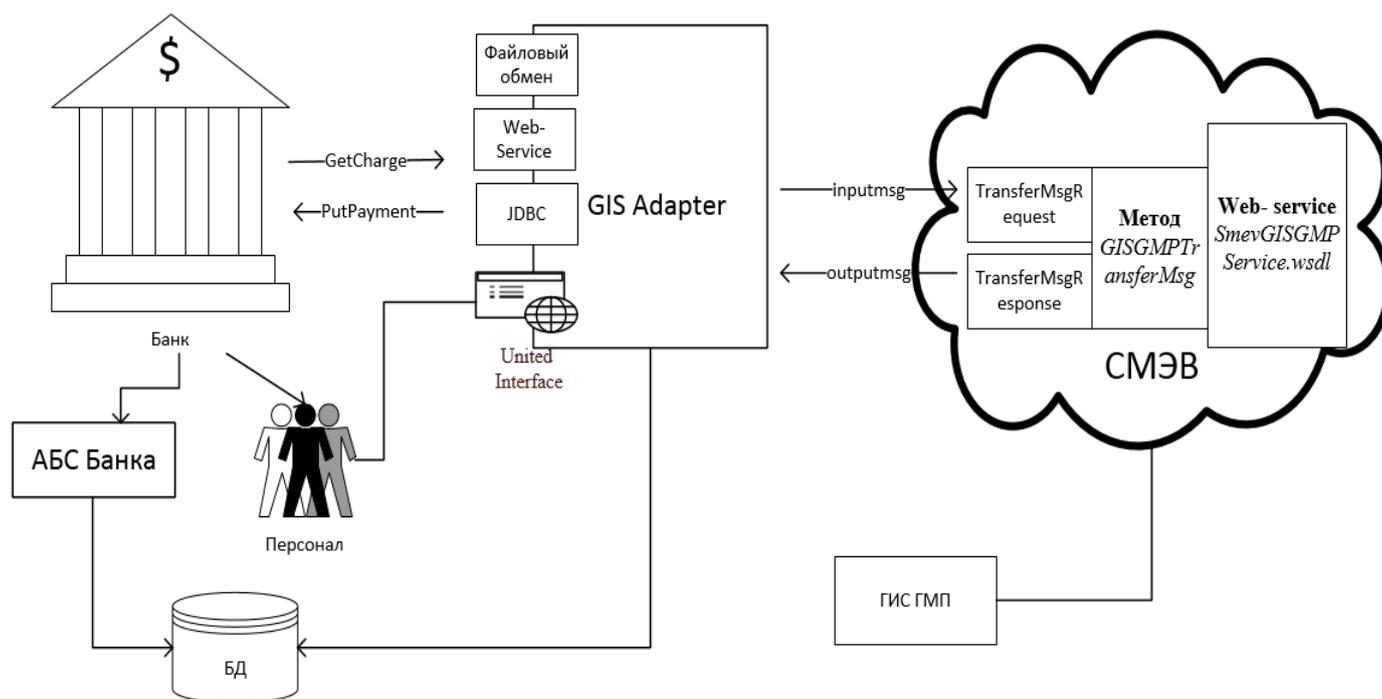


Рис. 4 – Взаимодействие адаптера с внешней средой

В СМЭВ размещен веб-сервис - Smev GIS GMP Service.wsdl. С помощью этого сервиса происходит взаимодействие информационных систем участников электронного обмена с ГИС ГМП.

GIS GMP Transfer Msg- метод для обработки запросов, полученных от ИС участников. Независимо от результата обработки полученного запроса, веб-сервис формирует ответ и отправляет его в информационную систему участника, от которого был первоначально получен входящий запрос. Более того, при возникновении ошибок в запросе, участник также получает информацию об отказе приема запроса с описанием выявленной ошибки.

Процесс взаимодействия должен выглядеть следующим образом:

1. Экспорт/ импорт сущностей ГИС ГМП. Стоит отметить, что информационная система государственных и муниципальных платежей принимает, хранит, и, соответственно, выдает ответы по запросам внешних участников следующие сущности:

- ✓ Начисление (извещение о начислении, уточнении начисления, аннулировании начисления);
 - ✓ Платеж (извещение о приеме к исполнению распоряжения, уточнении распоряжения, аннулировании распоряжения);
 - ✓ Квитирование (сопоставление данных в начислении и платеже);
2. Запрос на формирование начисления с признаком «предварительное начисление»;
 3. Запрос на загрузку и обновление сертификатов ключа проверки ЭП;
 4. Запрос статуса обработки импортируемого пакета

Сформированное сообщение является входным параметром

Обработанный запрос выдает результат - сообщение GIS GMP Transfer Msg Response.

Стоит отметить, что Банки являются главенствующим элементом в системе взаимодействия участников с государственной информационной системой, а это означает, именно от участия банков и выполнение ими этих основных функций зависит функционирование всей системы в целом.

Литература

1. А. Левашов. СМЭВ- ядро электронного правительства России // Деловое издание о высоких технологиях. - 2014.- №65.
2. Артемьев А. В., Лобанов О. С., Минаков В. Ф. Затраты на информационные технологии в банковском секторе: Эффект. Проблемы // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – С. 25-26.
3. И.А. Михалева.- Банки и СМЭВ: точка возврата пройдена // Аналитический банковский журнал.- 2014.- №05(208).
4. Бройдо В.Л., Ильина О.П. Вычислительные системы, сети и телекоммуникации: Учебник для вузов. 4-е изд. - СПб. : Питер. – 2011. – 560 с.: ил.
5. Официальный сайт Казначейства России: / Электронный документ. - Форматы взаимодействия ГИС ГМП с информационными системами участников версия 1.16.0.

References

1. A. Levashov. SMJeV- jadro jelektronnogo pravitel'stva Rossii // Delovoe izdanie o vysokih tehnologijah. - 2014.- №65.
2. Artem'ev A. V., Lobanov O. S., Minakov V. F. Zatraty na informacionnye tehnologii v bankovskom sektore: Jeffekt. Problemy // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – S. 25-26.

3. I.A. Mihaleva.- Banki i SMJeV: tochka vozvrata projdena // Analiticheskij bankovskij zhurnal.- 2014.- №05(208).

4. Brojdo V.L., Ilina O.P. Vychislitel'nye sistemy, seti i telekommunikaci: Uchebnik dlja vuzov. 4- e izd. - SPb. : Piter. – 2011. – 560 s.: il.

5. Oficial'nyj sajт Kaznachejstva Rossii: / Jelektronnyj dokument. - Formaty vzaimodejstvija GIS GMP s informacionnymi sistemami uchastnikov versija 1.16.0.

DOI: 10.18454/IRJ.2015.43.001

Цогоева М.И.¹ Цоков З.Б.²

¹Кандидат экономических наук, ²студент, Северо-Осетинский Государственный Университет им. К.Л. Хетагурова

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Аннотация

В настоящее время ведущие экономисты Европы ищут таблетку для восстановления экономического роста стран еврозоны. Решение этой проблемы видится в привлечении прямых иностранных инвестиций, что по данным различных исследований является неким катализатором роста.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, экономический рост

Tsogoeva M.I.¹, Tsokov Z.B.²

¹PhD in Economics, ²student, North Ossetian State University after K.L. Khetagurov

FDI AND ECONOMIC GROWTH

Abstract

Now the best economists of Europe look for a tablet for restoration of economic growth of the countries of the eurozone. The solution of this problem seems in attraction of direct foreign investments that according to various research is a certain catalyst of growth.

Keywords: investments, FDI, economic growth.

Прямые иностранные инвестиции это главный в экономической интеграции стран или экономической зоне источник финансирования капитала инвестиции. Кроме того, прямые инвестиции могут помочь передаче технологий, экспертных знаний, а также организационного капитала между странами, таким образом простимулировав производительность. В последние годы, однако, прямые иностранные инвестиции направленные в еврозону показали приглушенное развитие. После огромного притока прямых иностранных инвестиций в Европе в 1990-е, во время создания объединенного единого рынка и подготовки валютного союза. В отличие от Европы, положение Соединенных Штатов как центр инвестиционных проектов остается стабильным с начала 2000-х годов. Однако в ходе динамического роста на инвестиционной карте также появились развивающиеся страны, которые значительно увеличили притоки инвестиций в свои страны.

В течении постепенного улучшения ситуации в еврозоне а также с замедлением экономического роста развивающихся стран позиции Европы как одного из традиционных лидеров в инвестициях улучшились.

Основываясь на текущей финансовой обстановке в мире, а также с низким уровнем инвестиционной активности различные экономические школы, политические и экономические консультанты привели доводы в пользу улучшения основных условий для прямого инвестирования в страны еврозоны – особенно стран валютного союза. Утверждалось, что иностранный капитал может способствовать стимуляции экономического роста в еврозоне. Эта аргументация базируется на результатах академической литературы, которая часто занималась исследованиями эмпирической связи между прямыми иностранными инвестициями и экономическим ростом. Обзор этих исследований указывает, что положительные эффекты прямых иностранных инвестиций на экономический рост оказывался в большинстве случаев. Однако оценки этих исследований варьируются значительно, что мешает точно определить количество увеличивающего роста прямых иностранных инвестиций. Некоторые авторы считают, что увеличение отношения прямых иностранных инвестиций к ВВП одним процентным пунктом поднимает темп экономического роста больше чем на один процентный пункт, в то время как другие авторы считают данный метод низкоэффективным. Различные исследования указывают на то, что объемы прямых иностранных инвестиций зависят также от дополнительных факторов. Так в соответствии с концепцией поглотительной способности на объемы инвестиций, а также их взаимосвязь с экономическим ростом влияют: образовательный уровень населения, качество инфраструктуры, уровень развития финансовой системы а также банковского сектора. Роль торговой открытости – измеренный долей экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте – также часто выдвигается на первый план. В целом, результаты академической литературы указывают на то, что прямые иностранные инвестиции выступают катализатором экономики. Современные исследования на европейском уровне показывают, что влияние прямых иностранных инвестиций на рост валового внутреннего продукта увеличивается как поглотительная способность страны.

При интерпретации этих научных результатов нужно учесть, что достоверность эмпирических исследований осложняется тем фактом, что прямые иностранные инвестиции и экономический рост взаимосвязаны и их влияние друг на друга значительны. С одной стороны прямые иностранные инвестиции могут влиять на увеличения темпов экономического роста, с другой стороны страны с высоким экономическим ростом и другими макропоказателями очень привлекательны для больших притоков прямых иностранных инвестиций. Трудности в анализе также возникают вследствие того, что прямые иностранные инвестиции представляют собой чистые финансовые потоки которые отражены в статистике платежного баланса. Согласно международной классификации доля от десяти процентов голосующего капитала считается прямой инвестицией. Так по данным лишь статистики из платежного баланса компании при принятии решения об инвестировании не смогут правильно оценить инвестиционный проект.

Кроме того, статистические данные платежного баланса не отражают цели инвестирования, были ли прямые инвестиции произведены с целью «захвата» нового рынка (горизонтальный прямые иностранные инвестиции) или с целью производства продуктов в других странах (вертикальный прямые иностранные инвестиции). Также следует учитывать что, офшорные финансовые центры могут исказить данные по прямым иностранным инвестициям.

В последние годы притоки прямых иностранных инвестиций в еврозону показали приглушенное развитие. Это привело к требованиям создать стимулирующую политику для прямых инвестиций чтобы способствовать увеличению экономического роста. Хотя опытным путем трудно установить независимую причинно-следственную связь прямых инвестиций с экономическим ростом, результаты многих исследований указывают, что прямые инвестиции не только обеспечивают финансирование капитал, но также косвенно стимулирует экономический рост посредством передачи управленческих знаний или технологии. В целом, результаты из существующей литературы указывают, что прямые инвестиции прежде всего функционируют как катализаторы.

Литература

1. Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

References

1. Official web-site of United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.063

Чернова В.Ю.

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЕЙ ТНК НА РЫНКЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

В течение последних лет проблематике разработки и реализации различных подходов к управлению стратегией ТНК, в том числе и на рынке безалкогольной продукции уделяют внимание исследователи глобальной экономики, концентрирует интеллектуальные усилия менеджмент ведущих корпораций мира. Экономический кризис 2007-2010 гг., дискредитировал мировые экономические тренды; актуализировал и ускорил поиск адекватных моделей поведения корпораций в нестабильной бизнес-среде; стимулировал обновление методов, правил и инструментов глобального менеджмента, в частности для тех ТНК, которые действуют на рынке безалкогольной продукции.

Выявлены следующие ключевые подходы к стратегическому управлению представительств, которые затрагивают коммерческие и организационные аспекты функционирования ТНК: предпочтение проектов, имеющих высокий дисконтированный денежный поток (NPV) при пороговой норме прибыли (IRR), проектам с высокой внутренней нормой прибыли, но низким NPV; «матричная» модель управления бизнесом; создание оболочечных корпораций, предусматривающих внедрение модели «многоуровневого принятия решений»; создание стратегических альянсов; интегрированный подход 2G, предполагающий объединение усилий и возможностей различных бизнес-единиц корпорации.

Ключевые слова: ТНК, рынок высокооборотных потребительских товаров, рынок безалкогольных напитков, конкуренция, безалкогольные напитки, рынок Coca-Cola и PepsiCo.

Chernova V.Ju.

Postgraduate student of economic faculty of Russian University of People's Friendship, Department of Marketing

APPROACHES TO MANAGEMENT OF STRATEGY OF THE MULTINATIONAL COMPANIES IN THE MARKET OF NON-ALCOHOLIC BEVERAGES IN CONDITIONS OF THE CRISIS PHENOMENA IN ECONOMIC

Abstract

In recent years, the problems of development and implementation of the various approaches to the management strategy of transnational corporations, including non-alcoholic beverages market researchers pay attention to the global economy, concentrating efforts intelligent management of the leading corporations in the world. The economic crisis of 2007-2010. Discredited global economic trends; actualized and accelerate the search for adequate models of corporate behavior in a volatile business environment; stimulated update methods, rules and tools of global management, in particular for those multinational companies that operate in the market of soft drinks.

Identified the following key approaches to strategic management representations that affect the business and organizational aspects of the TNC: the preference of projects that have a high discounted cash flow (NPV) at the threshold rate of return (IRR), projects with a high internal rate of return, but the low NPV; "Matrix" model of business management; creating shell corporations, providing for the introduction of the model of "multi-level decision-making"; strategic alliances; integrated approach 2G, implying integration of efforts and capabilities of the various business units of the corporation.

Keywords: TNC, high-speed market consumer goods, soft drinks market, Coca-Cola and PepsiCo.

В период кризисных явлений окружающая среда становится максимально агрессивной, усиливается конкурентное давление; ужесточаются условия ведения бизнеса; ситуация на глобальных рынках становится слабопрогнозируемой, сроки прогнозов резко сокращаются¹⁴. Соответственно данная динамичность сказывается на подходах к управлению стратегией современных ТНК, в том числе и тех, которые функционируют на рынке

¹⁴ Бялый Ю.В. Глобальная экономика и мировой кризис: США, Европа, Россия // Россия XXI. - 2015. - №2. - С. 6-21.

безалкогольной продукции. Согласно рейтингу агентства Interbrand, такие ТНК как Coca-Cola Company, PepsiCo, Danone и Nestle за время последнего мирового финансового кризиса продемонстрировали наиболее эффективные и результативные антикризисные стратегии (см. табл. 1), что позволило им вывести свои бренды в десятку самых дорогих в мире¹⁵. Для целей проведения дальнейшего анализа будет использоваться опыт данных ТНК.

Таблица 1 – Подходы к стратегическому управлению ТНК в период мирового финансового кризиса 2008-2010 гг.¹⁶

ТНК	Подходы к управлению	Общая результативность стратегии
Coca-Cola Company	Усиление позиций на традиционных рынках, горизонтальная диверсификация, за счет расширения рынков и адаптированной стандартизации ассортимента	Удачная
PepsiCo	Горизонтальная диверсификация за счет расширения рынков в странах, которые развиваются; дифференциация продуктов и адаптированная стандартизация ассортимента; активные коммуникации в социальных сетях	Удачная
Danone	Горизонтальная диверсификация за счет расширения рынков в странах, которые развиваются; адаптированная стандартизация ассортимента	Удачная
Nestle	Усиление позиций и развитие на традиционных рынках; активные коммуникации в социальных сетях	Удачная

В процессе исследования и выявления ключевых **подходов** к управлению стратегией ТНК на рынке безалкогольной продукции в условиях кризисных явлений в мировой экономике необходимо принимать во внимание специфику не только самой отрасли, но и характерные черты функционирования ТНК именно в этой сфере. Особенность рынка безалкогольной продукции и его участников заключается в том, что деятельность присутствующих на нем ТНК, осуществляется через представительства головной компании, а также посредством работы бутлерских компаний. Представительства головной компании нацелены на установление присутствия продукции на рынке, проведение рекламы, а также осуществление контроля за работой бутлеров. Бутлерские компании в свою очередь занимаются импортом продукции и сбытом внутри страны.

Таким образом, с учетом выделенных особенностей, и на примере успешных ТНК (табл. 1) проанализируем подробно подходы к управлению стратегией транснациональных корпорации, функционирующих на рынке безалкогольной продукции в период кризиса, в разрезе представительств и бутлеров.

Итак, для представительств ТНК характерными стратегическими подходами к управлению являются:

1. Предпочтение проектов, имеющих высокий дисконтированный денежный поток (NPV) при пороговой норме прибыли (IRR), проектам с высокой внутренней нормой прибыли, но низким NPV. Другими словами, для современных ТНК в условиях кризиса рост бизнеса представляет больший интерес, чем рост доходности как таковой. Реализация данного подхода на практике проявляется в активном применении ТНК механизма международных слияний и поглощений (M&A). В условиях кризиса крупным ТНК выгоднее приобрести предприятия, нежели строить заводы с нуля и запускать новые торговые марки, тем более, что в период неустойчивости, компании, в большинстве своем, дешевет на 30-50%. Например, если рассматривать рынок СНГ, то можно отметить, что в мае 2008 г. PepsiCo выкупила российское предприятие по выпуску минеральной воды «Лебедянский, а во второй половине 2010 года Coca-Cola Company объявила о закрытии сделки по приобретению ОАО «Нидан Соки», входящей в четверку лидирующих производителей соков в России¹⁷. В свою очередь мексиканская Coca-Cola Femsa в 2009 году оформила покупку бразильской фирмы по изготовлению напитков, Cia Fluminense by Refrigerantes, за \$448 млн. Всего за последние 2008-2010 года Femsa потратила на приобретения около \$4 млрд в Мексике, Бразилии и на Филиппинах¹⁸. PepsiCo также не отставала от своего главного конкурента Coca-Cola и в 2008-2009 гг. проводила агрессивную международную экспансию, в результате чего компания купила своих бутлеров Pepsi Bottling Group (PBG) и PepsiAmericas, которые имеют заводы в Канаде, Греции, Мексике, Испании и Турции, Центральной и Восточной Европе: Чехии, Польше, Венгрии, Словакии и Румынии, а также в Центральной Америке, США и на Карибах, сумма сделки составила 7,8 млрд. долларов¹⁹.

Однако, следует отметить одну особенность, которая все-таки отличает сделки M&A ТНК в период кризиса – суть ее заключается в том, что ТНК покупают на местных рынках только тот бизнес, который необходим им для стратегического развития в конкретном регионе и который сможет принести максимальный эффект на определенном рынке. Кроме того, первоочередными целями покупки новых участников безалкогольного рынка ТНК в период кризиса, в отличие от периода роста, является укрепление позиций локального бренда на национальном рынке, в том время как в условиях стабильности ТНК традиционно развивают и экспортное направление.

2. Логичным дополнением предыдущего подхода к управлению является использование ТНК в период кризиса «матричных» моделей управления бизнесом, которые направлены не столько на управление тем или иным

¹⁵ Wood S., Reynolds J. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments // *Regional studies*. – 2014. - ISSN 8. – P. 1371-1390.

¹⁶ Helfen Markus, Fichter Michael Building Transnational Union Networks across Global Production Networks: Conceptualising a New Arena of Labour-Management Relations // *British Journal of Industrial relations*. – 2013. - Issue 3. - P. 553 – 567.

¹⁷ Ахновская И.А., Синицына К.И. Сравнительная характеристика преимуществ Pepsi и Coca-Cola // *Региональная экономика и управление*. - 2014. - №1(01). - С. 162-165.

¹⁸ Citizen Coke: the making of Coca-Cola capitalism / Bartow J. Elmore. – New York: W.W. Norton & Company, 2015. – 416p.

¹⁹ Swientek, B. PepsiCo Global R&D: Catalyst for Growth // *Food technology*. – 2015. - №1. – P. 36- 44.

проектом, сколько на формирование контекста, осуществление контроля над средой. Наиболее ярким проявлением использования данных моделей на практике является использование стратегических выгод от диверсификации в связанные и несвязанные отрасли для завоевания сильных конкурентных позиций и снижения отраслевых рисков, повышающихся в период нестабильности. Благодаря «матричному управлению» ТНК начали проникать в смежные отрасли, имеющие в своем роде стратегическое соответствие. В качестве примера можно привести компанию PepsiCo, которая после покупки в период кризиса крупнейшего российского производителя молочной продукции «Вимм-Билль-Данн» укрепила свои позиции на российском молочном рынке, увеличила и расширила линейку фруктовых пюре, а также начала развивать сегмент детского питания. Образцовым в данном случае также может послужить опыт Nestlé и Danone, который свидетельствует о том, что корпорации в ответ на требования «кризисного» рынка безалкогольной продукции относительно удешевления напитков и переориентации их на заботу о здоровье потребителей, а также растущие экологические требования, инвестировали в период кризиса значительные средства в местные компании, что позволило ТНК переориентировать производство на выпуск недорогой газированной и бутилированной воды. Т.е. благодаря «матричному» подходу, Nestlé и Danone смогли не только оптимально адаптировать свой бизнес под требования рынка, но и укрепить, а также даже расширить контроль над новыми сегментами. Причем переориентация спроса в сторону негазированных напитков в посткризисный период только укрепилась (см. рис. 1), таким образом, Nestlé и Danone не только отреагировали на новые вызовы рынка, но и заложили устойчивый базис своего дальнейшего развития.

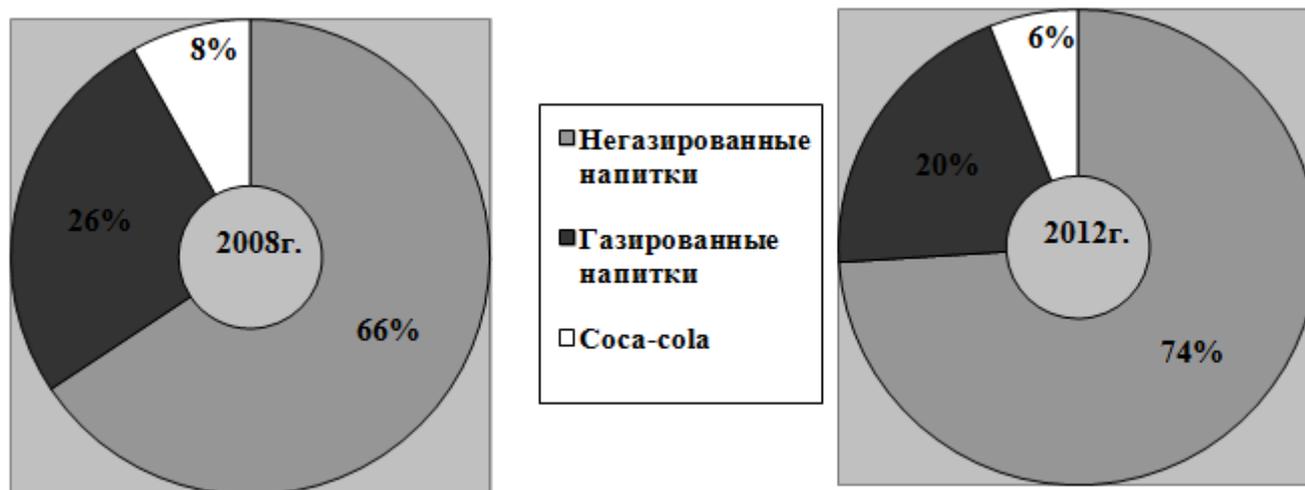


Рис. 1 – Динамика продаж безалкогольных напитков на мировом рынке²⁰

3. Необходимость оптимизации расходов привела к тому, что ТНК в период кризиса начали использовать новаторский подход к управлению своей стратегией, предусматривающий внедрение модели «многоуровневого принятия решений» благодаря созданию оболочечных корпораций. Данный подход предусматривает передачу части бизнес-функций, прежде всего производственных, на контрактной основе сторонним подрядчикам, в то время как сами представительства концентрируют активность на транзакционных составляющих бизнеса²¹. Модель «многоуровневого принятия решений» позволяет обеспечить дифференциацию, адаптацию и согласование интересов участников благодаря внедрению разветвленной децентрализованной системы передачи полномочий специализированным группам координации. Преимуществами данного подхода являются: повышение адаптивности корпораций; концентрация деятельности на приоритетных направлениях специализации; существенное сокращение расходов; низкий уровень занятости; привлечение к совместной деятельности в рамках сети лучших партнеров. Однако нельзя не отметить и недостатки данного новаторского подхода к управлению - конкуренция со стороны собственных подрядчиков; невозможность отследить качество производства; значительный риск дублирования торговой марки. К тому же в результате создания оболочечных корпораций происходит размывание границ между головными представительствами и боттлерами, исчезновение традиционных разграничений между внутренними и внешними членами организации, собственными и зарубежными ресурсами.

4. ТНК с целью достижения оптимального равновесного состояния в период кризисных явлений, с учетом того, что, с одной стороны, необходимо придерживаться стратегии строжайшей экономии, а с другой, обеспечивать дальнейшее развитие, наряду с созданием оболочечных корпораций, использованием механизма слияний и поглощений (M&A) активно в процессе стратегического управления применяли оптимизационный подход, предусматривающий участие в стратегических альянсах. Обмен технологиями в рамках стратегических альянсов ТНК более мобилен, чем при слияниях/поглощениях, а оперативное создание альянсов, направленных на решение конкретных производственных проблем, позволяет быстро осуществить обмен интеллектуальными ресурсами между участниками, разделить все выгоды существования альянса²². Благодаря созданию альянсов такие ТНК как PepsiCo и

²⁰ Global Review Jonas Feliciano assesses how the beverage market has performed over the past year // Soft drinks international. – 2013. – FEB. – P. 44-45.

²¹ Rugman A.M. The international financial crisis and transnational corporation strategy // Transnational corporations / United Nations Centre on Transnational Corporations. – 2011. - №1. – P. 103-116.

²² Stefan Litz Images of the transnational corporation - sensemaking by German managers. - Great Britain]: London School of Economics and Political Science (University of London), 2010. – 113p.

Coca-Cola в 2008-2010 гг., расширяя свой ассортимент, сократили срок организации нового производства примерно на 14-20 месяцев и на 50-70% снизили общую стоимость освоения новых технологий, при этом уровень качества продукции достигал отметки 93-99%²³. Главными условиями успеха данного подхода является то, что он позволяет достичь совместимости глобальных бизнес-концепций развития партнеров, урегулировать права собственности и контроля, обеспечить эффективную автономность. Участвуя в сети стратегических альянсов, ТНК в период неустойчивости удалось достигнуть эффекта масштаба деятельности, который позволил им быстро адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды с меньшими затратами и за счет использования систем знаний и компетенций, дополняющих друг друга. Каждая из ведущих международных ТНК из списка «Fortune Global 500», которые присутствуют на рынке безалкогольной продукции, участвует в среднем в 3-5 альянсах²⁴.

5. Принимая во внимание тот факт, что кризисные явления неодинаково отражаются и воздействуют на национальные рынки, которые априори имеют различную устойчивость, потенциал и способность противостоять кризисным явлениям, для того, чтобы избежать перекосов в региональном развитии, ТНК в условиях нестабильности и турбулентности использовали интегрированный подход 2G (Group Goals). Данный подход позволяет обеспечить достижение обозначенных корпоративной стратегией целей, в том случае, когда возможности отдельных подразделений корпорации не соответствуют стратегическим задачам, но, в то же время, данные подразделения имеют определенный потенциал для разрешения других проблем, а также обладают возможностями реализации отдельных неосновных задач. Согласно этому подходу основной целью менеджмента ТНК является организация гибких связей, позволяющих объединять усилия нескольких единиц для получения синергетического эффекта. Задачи менеджмента предопределяют преимущества указанного подхода к стратегическому управлению ТНК, которые заключаются в следующем: во-первых, это выявление и контроль центральным подразделением ТНК тенденций развития рынка, включая тенденции развития локальных рынков в условиях кризиса; во-вторых, обеспечение развития конкурентных преимуществ местных подразделений ТНК и их боттлеров с учетом возможностей инициированных нестабильностью на рынках; в-третьих, координация деятельности местных подразделений корпорации на основе ее долгосрочных перспективных планов.

Итак, проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что представительства крупнейших ТНК, для преодоления кризисных явлений в мировой экономике, используют комбинацию традиционных («матричная» модель управления, М&А) и инновационных (оболочечные корпорации, интегрированный подход 2G) подходов. Очевидно, что комплекс данных подходов имеет ярко выраженную антикризисную направленность и в большинстве своем нацелен на разрешение возникших проблем.

Аналогично представительствам главных компаний ТНК на безалкогольном рынке, подходы к управлению стратегией боттлеров в условиях кризиса, претерпели также значительных изменений в связи с тем, что критическое значение приобретают ресурсы, их логистика, функции структурных звеньев, бизнес-процессы. Особенность используемых подходов к стратегическому управлению боттлеров в условиях кризиса заключается в повышенной сложности управленческих процессов. Конкуренцию боттлерским компаниям составляют местные предприятия, которые производят собственные напитки, или используют для их изготовления концентраты, приобретенные у других компаний. Поэтому стратегия поведения боттлерских компаний ТНК, в условиях нестабильности, трансформируется в сторону сотрудничества с местными поставщиками для закупки у них необходимого сырья с целью сокращения издержек, транспортных и логистических расходов.

Итак, основными подходами к стратегическому управлению боттлерами ТНК являются:

1. Экстернализация, т.е. продажа лицензионных соглашений местным производителям, прав на использование марки фирмы с помощью франчайзинга, менеджмент-контрактов и других «титолов собственности», приносящих прибыль и включающих в себя продажу самой технологии, а не продукта, в котором она воплощена²⁵. Экстернализация получила широкое применение именно на рынке безалкогольных продуктов, поскольку, во-первых, продукцию ТНК легко скопировать, а продажа специфических знаний, которые не являются решающими с точки зрения ее способности выстоять в конкурентной борьбе, позволяет защитить производство от недобросовестной конкуренции и промышленного шпионажа; во-вторых, в условиях, когда у ТНК больше навыков в создании технологии, чем в производстве и маркетинге конечной продукции, а также отсутствует защита технологии патентом, корпорация может потерять выгоды от использования данной технологии, если ее не захотят приобрести по контракту конкуренты..

2. В условиях экономии и сокращения издержек, подходы к стратегическому управлению боттлерами приобретает черты инновационности, поскольку инновации нечувствительны к циклическим колебаниям развития экономики и позволяют поддерживать конкурентные преимущества даже в условиях неопределенности и турбулентности. Наибольшее распространение у боттлеров таких гигантов как Coca-Cola и PepsiCo распределенного технологического развития к управлению стратегической поведением на рынке, который основан на использовании потенциалов национальных отделений с целью создания инноваций не только для местного рынка, но и для распространения этих инноваций на другие рынки деятельности, что позволяет в итоге объединить инновационные ресурсы всех дочерних фирм в пределах единого проекта²⁶. В качестве примера можно привести реализацию на безалкогольном рынке ТНК в рамках данного подхода модели «light-weight bottles», согласно которой корпорации инвестировали средства в новые технологии, позволяющие использовать меньше ПЭТ смолы для производства тары, что позволило значительно сэкономить на упаковке. Помимо этого сокращение объемов ПЭТ смолы, необходимых для производства одной

²³ DAIRY II: What can the UK learn from Coca-Cola's new US milk venture? GROCER-LONDON-07-FEB-2015. – 213p.

²⁴ Legendre S., Coderre F. Determinants of GRI G3 Application Levels: The Case of the Fortune Global 500 // Corporate social responsibility and environmental management. – 2013. - №2. – P. 182-192.

²⁵ Карпова Н.П., Федечкина И.В. Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2013. - №4(102). - С. 39-43.

²⁶ PepsiCo, troisième acteur le plus dynamique des PGC // LSA: libre service actualités. – 2013. - № 2264. – P. 22-30.

бутылки, позволило существенно снизить вес тары, а значит сократить транспортные расходы и расходы по логистике за счет уменьшения нагрузки на перевозящие продукцию автомобили, что положительным образом сказалось на прибыльности и рентабельности боттлеров. Например, для запуска подобной линии Coca-Cola в 2009 году потратила 45 млн. дол.²⁷ Также в рамках дальнейшего межнационального технологического развития ТНК пошли дальше и, ориентируясь на жесткие требования к загрязнению окружающей среды, одним из главных пунктов в своих антикризисных стратегиях обозначили запуск проектов по сбору и переработке пластиковой тары. Например, в Австралии компанией Coca-Cola было собрано и переработано 600 тонн пластиковых контейнеров для напитков²⁸. Кроме усовершенствования технологии производства и переработки ПЭТ бутылок, такие гиганты как Coca-Cola и PepsiCo вернулись к многообразному использованию стеклянной тары, поскольку сбор и обработка стеклянных бутылок обходится дешевле, чем производство новых пластиковых.

Резюмируя особенности стратегического управления боттлерами в период кризисных явлений, следует отметить, что они аналогично главным представительствам ТНК, не ограничиваются каким-либо одним направлением, а реализуют комбинацию традиционных и инновационных подходов, позволяющих избежать возможных потерь и обеспечить достижение заданных индикаторов развития.

Подводя в целом итоги проведенного исследования, можно отметить следующее. Проанализированные подходы к управлению стратегией ТНК на рынке безалкогольной продукции в условиях кризисных явлений в мировой экономике, безусловно, показали свою эффективность и в значительной мере позволили реализовать поставленные ТНК задачи. Однако, учитывая, что с каждым последующим разом, кризисные явления приобретают новые черты, а активные глобализационные процессы увеличивают скорость распространения «заражающего воздействия», то те методы и приемы, по обеспечению финансовой стабильности и операционной эффективности, которые были эффективными еще 5-7 лет назад, в момент наступления очередного кризиса, уже не способны будут обеспечить должной эффективности и отдачи. Поэтому, по мнению автора, помимо срочных и противошоковых подходов, обеспечивающих точечное устранение проблем, необходимо разработать максимально универсальный, адаптивный и комплексный подход, позволяющий в системно улучшить производительность, функциональность и устойчивость ТНК во время глобальных финансовых потрясений.

Итак, обозначим укрупненные аспекты комплексного подхода к управлению стратегией ТНК на рынке безалкогольной продукции в условиях кризисных явлений в мировой экономике. Большая детализация и конкретизация будет зависеть от специфики конкретной ТНК, ее возможностей, положения на рынке и степени восприятия давления нестабильного внешнего окружения.

Первый аспект. Как свидетельствует мировой опыт и результаты проведенного выше исследования, в процессе борьбы с кризисными явлениями ТНК максимально используют собственные и рыночные возможности посредством инструментов глобального управления, однако упуская при этом необходимость поддержки двусторонней связи с национальными и наднациональными акторами. С одной стороны, данная позиция является вполне обоснованной, т.к. система сдержек и противовесов, действующая в современной мировой экономике, так же, как и соотношение национальных, межправительственных и наднациональных компонентов оказались малоэффективными и уязвимыми в условиях глобальной экономической рецессии. Экономический кризис обострил проблему институциональной незавершенности глобальной интеграционной модели, подчеркнув, в частности, существующий дисбаланс экономической и политической интеграции и кризис легитимности наднациональных структур²⁹. Однако, с другой стороны, учитывая тот факт, что сегодня роль ТНК только усиливается и это приводит к несовпадению интересов между транснациональным корпорациями и государствами, данное противоречие негативно влияет как на экономическое положение государств, так и на положение самих ТНК. Тем более, что с наступлением экономического кризиса оказалось, что государство и искусственные механизмы регулирования рынка стали единственным средством спасения для некоторых ТНК.

Глобальный рынок и соответственно национальные экономические системы подвергаются цикличности кризисов. На уровне отдельно взятого государства эти дисбалансы компенсируются правительством, а на глобальном уровне - никем. Таким образом, совершенно очевидно, что система антикризисных мер не может сводиться только к мерам самой ТНК. Мировая экономическая ситуация является очень сложной и переплетенной. Решающее значение на развитие какой-то конкретной комбинации имеют контакты с различными участниками глобальной среды.

Итак, автор уверен, что без согласованных межгосударственных антикризисных действий ослабления кризиса нельзя достичь, тем самым нельзя и обеспечить стабильного функционирования ТНК. В настоящее время существует несколько задач, которые стоят одновременно перед ТНК, как глобальными акторами, и имеют существенное влияние на национальные экономические системы, с одной стороны, и политическими элитами, с другой, которые нельзя разделять и которые приобретают особую значимость в период кризисных явлений. Главная из этих задач - обеспечить экономическую эффективность при высоких социальных стандартах и высоком уровне потребления³⁰. Итак применение ТНК тех или иных антикризисных подходов к управлению без учета национальных и региональных требований, в конечном счете, приведет к негативным последствиями и, прежде всего, для самих ТНК, поскольку несогласованные и нерегулируемые действия могут разрушить рынок, присутствовать на котором после чего, смогут только местные производители. Автор полностью согласен с мнением Sol Picciotto, который считает, что совсем не в интересах ТНК стремиться к уменьшению роли государства, а причины потери внутреннего и внешнего суверенитета

²⁷ Coca-Cola investit dans le PET recycle // LSA: libre service actualités. – 2012. - № 2245. – P. 28.

²⁸ BIOBASED SODA BOTTLES: Through partnerships, Coca-Cola will make its bottles from 100% renewable resources // Chemical and engineering news. – 2012. - №4. – P. 19-20.

²⁹ Алоян Г.К. Процесс глобализации мировой экономики: институциональный аспект // Экономические науки. 2015. - №122. - С. 20-23.

³⁰ Спицына Л.Ю., Спицын В.В. Оценка комплексной эффективности социально-экономического благополучия населения для целей государственного регулирования // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - №16(415). - С. 16-25.

отдельно взятой страны заключаются не в изменениях структуры мироздания, вызванных ростом значения ТНК, а в падении доверия общества к либеральному реформизму³¹.

Таким образом, учитывая изложенное, по мнению автора, используемые ТНК подходы к стратегическому управлению в период кризисных явлений в мировой экономике должны согласовываться и непосредственно корреспондировать с каждым из уровней глобального взаимодействия посредством соответствующих инструментов (см. табл. 2).

Таблица 2 – Уровни и инструменты взаимодействия ТНК с глобальными акторами³²

Уровень	Инструменты	Цель взаимодействия
Надгосударственный	Многосторонние международные договоры	Соблюдение правил конкуренции и свободной торговли
Межгосударственный	Двусторонние инвестиционные договоры	Защита инвестиций и соответствие международным стандартам
Внутригосударственный	Национальное законодательство	Регулирование деятельности филиалов и дочерних фирм ТНК

Второй аспект. Риски, как известно, присущи всем видам и направлениям деятельности, всем уровням бизнеса ТНК. В период кризисных явлений, большинство рисков активизируется, некоторые из них достигают неприемлемо высокого уровня. Кроме того, используемые в практике международного менеджмента модели управления рисками в настоящее время не являются совершенными, поскольку не исключают многочисленных ошибок в процессе принятия решений относительно зарубежного инвестирования, особенно это касается международных слияний и поглощений, что приобретает особую значимость в период кризиса, который активизирует сделки М&А.

Таким образом, учитывая глобальный характер деятельности ТНК и особенности безалкогольного рынка, представляется, что комплексный подход к стратегическому управлению рисками ТНК должен обязательно включать в себя интегративную парадигму риск-менеджмента. Основу данной парадигмы составляют не только традиционные финансовые и управленческие инструменты, но и кросс-культурные технологии формирования прозрачных и ответственных отношений между ТНК и другими участниками глобального рынка, а также модель принятия решений упреждающего типа. Эта модель позволяет минимизировать риски за счет сочетания двух инструментов управленческого воздействия: с одной стороны, достижение стратегического и кросс-культурного соответствия в процессе международных слияний и поглощений; а с другой стороны, последовательная постановка ключевых инвестиционных вопросов рискованного направления, связанных с составными элементами инвестирования, отбором заявок на финансирование и отслеживанием бюджетного процесса. Ориентация указанной парадигмы управления рисками на гармонизацию национальных, глобальных и собственных интересов ТНК определяет ее несомненное преимущество по сравнению с прочими подходами, с учетом необходимости согласования интересов корпораций и отдельно взятых государств, на чем уже акцентировалось внимание ранее.

Третий аспект. Как наглядно свидетельствует мировой опыт в период наступления кризисных явлений наиболее гибкими и эффективными являются не сложно-структурированные со многими уровнями управления корпорации, а те, которые проводят трансформацию организационных структур с пирамидальных в плоские с минимальным количеством уровней между высшим руководством и непосредственными исполнителями. Исходя из этого, автор считает, что в рамках формирования комплексного подхода к управлению стратегией, ТНК, в условиях кризисных явлений, должны генерировать новые качественные структурно-организационные сдвиги с помощью использования современного метакорпоративного подхода к управлению. Этот подход предусматривает:

- создание полуавтономных или автономных отделений, стратегических бизнес-единиц, которые полностью отвечают за прибыли и убытки;
- повышение значимости вновь внедряемых направлений деятельности, создание в пределах ТНК подразделений, которые ориентированы на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых продуктов и технологий, главным принципом деятельности которых является принцип «рискованного финансирования»;
- повышение статуса информационных и кадровых средств интеграции по сравнению с технократической и структурной интеграцией;
- установление филиальных форм связи между самой корпорацией и ее подразделениями, боттлерами и т.д., например, за счет образования внутренних рынков; создания автономных менеджмент-групп (команд).

Основные отличия традиционной модели управления корпорацией от предлагаемого метакорпоративного подхода к управлению представлены в таблице 3.

³¹ Sol Picciotto *Regulating global corporate capitalism*. - Cambridge : Cambridge University Press, 2011. – 571p.

³² Составлено автором

Таблица 3 – Сравнительная характеристика традиционного и метакорпоративного подхода к управлению ТНК³³

Объект	Традиционный подход	Современный метакорпоративный подход
Организация	Иерархия	Сети
Основной принцип организационной деятельности	Функциональная специализация	Преимущественно горизонтальная интеграция
Критический фактор конкурентного преимущества	Материальные и финансовые активы (капитал)	Интеллектуальные активы (знания)
Организационные структуры управления	Структуры вертикального подчинения	Адаптивные (органичные) структуры
Персонал корпорации	Функционеры	Потенциальные ресурсы (центры определения способностей)
Основные действующие лица	Специалисты, профессионалы	Группы, прежде всего, виртуальные
Ожидания персонала	Удовлетворение текущих потребностей	Качественный рост
Стиль руководства	Авторитарный	Координационный, демократический
Источник власти	Должностная позиция	Знания
Деятельность	Индивидуальная	Групповая
Статус звеньев производственной и организационной структуры управления	Замкнутые и самодостаточные единицы	Определенные ресурсы, которые доступны всем
Рынки	Внутренние	Глобальные
Выгода	Стоимость	Время
Ориентация корпорации	Прибыль, повышение эффективности производства	Удовлетворение потребностей конкретной группы потребителей
Реакция на изменения среды	Реактивность	Проактивность
Качество	Достижение поставленных задач	Бескомпромиссное достижение возможного

Применение данного подхода, таким образом, предоставит ТНК возможность наладить стратегическое управление, которое позволит ей благодаря корпоративной консолидации эффективно противостоять и реагировать на кризисные явления в экономике.

Четвертый аспект. Автор убежден, что наряду с организационными, рисковыми, регуляторными аспектами, которые должен учитывать комплексный подход к управлению стратегией ТНК на рынке безалкогольной продукции, в условиях кризисных явлений в мировой экономике, особого внимания заслуживает информационный аспект, а именно регулирование порядка использования информации ТНК, в ходе стратегического планирования, и требования к информатизации управленческого контура, а также всей деятельности ТНК в целом.

Информатизация должна занимать одно из приоритетных мест в стратегии управления ТНК, особенно для тех функций и процессов, от которых зависит величина добавленной стоимости продукции, что приобретает особую актуальность в период глобальной турбулентности и неустойчивости³⁴.

Перманентные изменения рыночной ситуации, вызванные кризисными явлениями, создают для ТНК как новые возможности, так и существенные угрозы. В данных обстоятельствах требуется постоянный мониторинг информационного окружения и принятие эффективных управленческих решений, основанных на полных, актуальных и своевременных данных о самых различных аспектах рынка и экономической системы в целом. В периоды неустойчивости, когда необходимо принятие мгновенных и выверенных управленческих решений, информатизация имеет чрезвычайно важное значение для развития транснациональных корпораций, поскольку влияет на их конкурентные стратегии.

Как свидетельствуют результаты предыдущих исследований, в условиях кризисных явлений в мировой экономике глобальная конкурентная стратегия ТНК на рынке безалкогольной продукции базируется на специализации отдельных подразделений, которые географически рассеяны в странах с низкими производственными затратами и сильно интегрированы. Узкое сотрудничество требует всесторонней координации действий менеджеров. В данном контексте актуализируется вопрос налаживания эффективного коммуникационного процесса между его участниками. Поэтому, по мнению автора, в процессе разработки комплексного подхода к управлению стратегией ТНК, с учетом необходимости жесткой экономии в период кризиса, необходимо четко определить следующие аспекты:

- есть ли возможность координировать действия своих филиалов на основе новых информационных технологий;
- возможна ли поддержка гибкой организации каждого отдельного производственного узла, унификация учета и аудита;
- будет ли интеграция иметь форму традиционной цепи поставок, для которой характерны информационные системы класса MRP, JIT, CRM;
- целесообразно ли создавать электронные цепи поставок;

³³ Составлено автором

³⁴ Сафиуллин А.Р. Информатизация производства и потребления в современной экономике // Экономический анализ: теория и практика. - 2014.- №7(358). - С. 54-59.

• если нет, то какие решения следует принять, чтобы не выбыть из конкурентного пространства: Интернет обслуживание рынков, создание с конкурентами совместных международных торговых платформ и др.

Т.е. в период кризисных явлений управление стратегией ТНК на рынке безалкогольной продукции должно предусматривать не просто использование интегрированных информационных систем, систем принятия решения, экспертных систем, а охватывать следующие элементы:

• создание интегрированной информационной среды, состоящий из баз данных, банка методов и моделей, позволяющих в максимально короткие промежутки времени продуцировать необходимые управленческие решения, отвечающее потребностям корпорации и позволяющие нивелировать негативное воздействие внешнего окружения;

• сотрудничество с бизнес-партнерами в контексте создания совместных информационных систем и/или электронной цепи поставок, что позволит экономить на издержках, но, в то же время, поддерживать до стабилизации ситуации в экономике важные производственные и сбытовые процессы;

• выделение сфер деятельности, подлежащих первоочередной информатизации (по мнению автора, к их числу следует отнести: планирование спроса, модуль планирования уровня запасов и их размещение в сети, модуль планирования производства, глобальный контроль доступности продукции, В2В-транзакции, бухгалтерия, финансы);

• формулировка потребностей в техническом, программном и кадровом обеспечении деятельности подразделений ТНК с учетом оптимизации расходов.

Представляется, что наиболее оптимальной на сегодняшний день является информационная система Comarch EDI, она действует на трех уровнях: операционном, аналитическом и кооперационном³⁵.

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы. В течение последних лет проблематике разработки и реализации различных подходов к управлению стратегией ТНК, в том числе и на рынке безалкогольной продукции уделяют внимание исследователи глобальной экономики, концентрирует интеллектуальные усилия менеджмент ведущих корпораций мира. Экономический кризис 2007-2010 гг., дискредитировал мировые экономические тренды; актуализировал и ускорил поиск адекватных моделей поведения корпораций в нестабильной бизнес-среде; стимулировал обновление методов, правил и инструментов глобального менеджмента, в частности для тех ТНК, которые действуют на рынке безалкогольной продукции.

Анализ подходов к стратегическому управлению ТНК в условиях кризисных явлений в мировой экономике базировался на опыте поведения Coca-Cola Company, PepsiCo, Danone, Nestle, стратегии которых в период мирового финансового кризиса 2008-2010 годов агентством Interbrand были признаны наилучшими, а также с учетом специфики деятельности безалкогольных транснациональных корпораций, которые реализуют свое присутствие на рынке посредством деятельности представительств головной компании и боттлеров.

Проведенный анализ позволил выявить следующие ключевые подходы к стратегическому управлению представительств, которые затрагивают коммерческие и организационные аспекты функционирования ТНК: предпочтение проектов, имеющих высокий дисконтированный денежный поток (NPV) при пороговой норме прибыли (IRR), проектам с высокой внутренней нормой прибыли, но низким NPV; «матричная» модель управления бизнесом; создание оболочечных корпораций, предусматривающих внедрение модели «многоуровневого принятия решений»; создание стратегических альянсов; интегрированный подход 2G, предполагающий объединение усилий и возможностей различных бизнес-единиц корпорации.

Подходы к управлению стратегией боттлеров в условиях кризиса, аналогично представительств главных компаний ТНК, также подверглись значительным изменениям. В результате боттлерами активно применялась экстернализация и подход распределенного технологического развития.

Полученные результаты позволяют констатировать тот факт, что ТНК на рынке безалкогольной продукции в период кризисных явлений в мировой экономике используют комбинацию традиционных и инновационных подходов к стратегическому управлению, которые продемонстрировали свою эффективность и в значительной мере позволили реализовать, поставленные ТНК задачи. Однако по причине активизации глобализационных процессов, усложнения хозяйственных связей, развития мировой финансовой инфраструктуры кризисные явления с каждым последующим разом приобретают новые черты, в результате чего эффективные сегодня подходы и инструменты стратегического управления через несколько лет могут потерять свою значимость и не обеспечивать ожидаемой отдачи и результативности.

Указанные обстоятельства, по мнению автора, предопределяют необходимость разработки максимально универсального, адаптивного и комплексного подхода для улучшения производительности, эффективности и устойчивости ТНК во время глобальных финансовых потрясений. Как следствие, в диссертационной работе сформулированы укрупненные аспекты комплексного подхода к управлению стратегией ТНК на рынке безалкогольной продукции в условиях кризисных явлений в мировой экономике, в состав которых входит: состав институтов, призванных реализовывать межгосударственные антикризисные действия, и система взаимоотношений между ними; система управления рисками; механизм структурно-организационных сдвигов и подходы к корпоративному управлению; информатизация.

Сосредоточение внимания на указанных аспектах и выбор соответствующих подходов, механизмов и инструментов стратегического управления позволит ТНК, работающих на рынке безалкогольной продукции, эффективно противостоять кризисным явлениям и достигать даже в период нестабильности заданных индикаторов развития.

³⁵ COMARCH EDI URL: <http://www.comarchedi.com/>

Литература

1. Бялый Ю.В. Глобальная экономика и мировой кризис: США, Европа, Россия // Россия XXI. - 2015. - №2. - С. 6-21.
2. Wood S., Reynolds J. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments // Regional studies. – 2014. - ISSU 8. – P. 1371-1390.
3. Helfen Markus, Fichter Michael Building Transnational Union Networks across Global Production Networks: Conceptualising a New Arena of Labour–Management Relations // British Journal of Industrial relations. – 2013. - Issue 3. - P. 553 – 567.
4. Ахновская И.А., Сеницына К.И. Сравнительная характеристика преимуществ Pepsi и Coca-Cola // Региональная экономика и управление. - 2014. - №1(01). - С. 162-165.
5. Citizen Coke: the making of Coca-Cola capitalism / Bartow J. Elmore. – New York: W.W. Norton & Company, 2015. – 416p.
6. Swientek, B. PepsiCo Global R&D: Catalyst for Growth // Food technology. – 2015. - №1. – P. 36- 44.
7. Global Review Jonas Feliciano assesses how the beverage market has performed over the past year // Soft drinks international. – 2013. – FEB. – P. 44-45.
8. Rugman A.M. The international financial crisis and transnationalcorporation strategy // Transnational corporations / United Nations Centre on Transnational Corporations. – 2011. - №1. – P. 103-116.
9. Stefan Litz Images of the transnational corporation - sensemaking by German managers. - Great Britain]: London School of Economics and Political Science (University of London), 2010. – 113p.
10. DAIRY II: What can the UK learn from Coca-Cola's new US milk venture? GROCER-LONDON-07-FEB-2015. – 213p.
11. Legendre S., Coderre F. Determinants of GRI G3 Application Levels: The Case of the Fortune Global 500 // Corporate social-responsibility and environmental management. – 2013. - №2. – P. 182-192.
12. Карпова Н.П., Федечкина И.В. Концепции взаимодействия контрагентов в цепях поставок // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2013. - №4(102). - С. 39-43.
13. PepsiCo, troisieme acteur le plus dynamique des PGC // LSA: libre service actualités. – 2013. - № 2264. – P. 22-30.
14. Coca-Cola invertit dans le PET recycle // LSA: libre service actualités. – 2012. - № 2245. – P. 28.
15. BIOBASED SODA BOTTLES: Through partnerships, Coca-Cola will make its bottles from 100% renewable resources // Chemical and engineering news. – 2012. - №4. – P. 19-20.
16. Алоян Г.К. Процесс глобализации мировой экономики: институциональный аспект // Экономические науки. 2015. - №122. - С. 20-23.
17. Спицына Л.Ю., Спицын В.В. Оценка комплексной эффективности социально-экономического благополучия населения для целей государственного регулирования // Экономический анализ: теория и практика. - 2015. - №16(415). - С. 16-25.
18. Sol Picciotto Regulating global corporate capitalism. - Cambridge : Cambridge University Press, 2011. – 571p.
19. Сафиуллин А.Р. Информатизация производства и потребления в современной экономике // Экономический анализ: теория и практика. - 2014.- №7(358). - С. 54-59.
20. COMARCH EDI URL: <http://www.comarchedi.com/>

References

1. Bjaljy Ju.V. Global'naja jekonomika i mirovoj krizis: SShA, Evropa, Rossija // Rossija XXI. - 2015. - №2. - S. 6-21.
2. Wood S., Reynolds J. Establishing Territorial Embeddedness within Retail Transnational Corporation (TNC) Expansion: The Contribution of Store Development Departments // Regional studies. – 2014. - ISSU 8. – R. 1371-1390.
3. Helfen Markus, Fichter Michael Building Transnational Union Networks across Global Production Networks: Conceptualising a New Arena of Labour–Management Relations // British Journal of Industrial relations. – 2013. - Issue 3. - P. 553 – 567.
4. Ahnovskaja I.A., Sinicyna K.I. Sravnitel'naja harakteristika preimushhestv Pepsi i Coca-Cola // Regional'naja jekonomika i upravlenie. - 2014. - №1(01). - S. 162-165.
5. Citizen Coke: the making of Coca-Cola capitalism / Bartow J. Elmore. – New York: W.W. Norton & Company, 2015. – 416p.
6. Swientek, B. PepsiCo Global R&D: Catalyst for Growth // Food technology. – 2015. - №1. – R. 36- 44.
7. Global Review Jonas Feliciano assesses how the beverage market has performed over the past year // Soft drinks international. – 2013. – FEB. – R. 44-45.
8. Rugman A.M. The international financial crisis and transnationalcorporation strategy // Transnational corporations / United Nations Centre on Transnational Corporations. – 2011. - №1. – R. 103-116.
9. Stefan Litz Images of the transnational corporation - sensemaking by German managers. - Great Britain]: London School of Economics and Political Science (University of London), 2010. – 113p.
10. DAIRY II: What can the UK learn from Coca-Cola's new US milk venture? GROCER-LONDON-07-FEB-2015. – 213r.
11. Legendre S., Coderre F. Determinants of GRI G3 Application Levels: The Case of the Fortune Global 500 // Corporate social-responsibility and environmental management. – 2013. - №2. – R. 182-192.
12. Karpova N.P., Fedechkina I.V. Konceptii vzaimodejstvija kontragentov v cepjah postavok // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. - 2013. - №4(102). - S. 39-43.
13. PepsiCo, troisieme acteur le plus dynamique des PGC // LSA: libre service actualités. – 2013. - № 2264. – R. 22-30.
14. Coca-Cola invertit dans le PET recycle // LSA: libre service actualités. – 2012. - № 2245. – R. 28.

15. BIOBASED SODA BOTTLES: Through partnerships, Coca-Cola will make its bottles from 100% renewable resources // Chemical and engineering news. – 2012. - №4. – R. 19-20.
16. Alojjan G.K. Process globalizacii mirovoj jekonomiki: institucional'nyj aspekt // Jekonomicheskie nauki. 2015. - №122. - S. 20-23.
17. Spicyna L.Ju., Spicyn V.V. Ocenka kompleksnoj jeffektivnosti social'no-jekonomicheskogo blagopoluchija naselenija dlja celej gosudarstvennogo regulirovanija // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. - 2015. - №16(415). - S. 16-25.
18. Sol Picciotto Regulating global corporate capitalism. - Cambridge : Cambridge University Press, 2011. – 571r.
19. Safiullin A.R. Informatizacija proizvodstva i potreblenija v sovremennoj jekonomike // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. - 2014.- №7(358). - S. 54-59.
20. COMARCH EDI URL: <http://www.comarchedi.com/>

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.064

Чернова В.Ю.

Аспирант экономического факультета Российского Университета Дружбы Народов, кафедра маркетинга
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ ТНК НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ БЕЗАЛКОГОЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ: ПОЗИТИВНЫЙ ФАКТОР ПРИСУТСТВИЯ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Изучение опыта позиционирования всемирно известных ТНК на международных площадках представляет собой особый интерес для отечественных корпораций, которые только начинают завоевывать рынки. Апробированные методики продвижения товаров, схемы разработки стратегий присутствия на рынке, инструменты взаимодействия с различными экономическими системами на различных уровнях после должной адаптации с успехом могут быть использованы корпорациями в России.

В статье рассмотрены более подробно, какие наработки и эффективные концепты из мирового опыта могут быть полезны для отечественной практики.

Ключевые слова: ТНК, рынок высокооборотных потребительских товаров, рынок безалкогольных напитков, конкуренция, безалкогольные напитки, рынок Coca-Cola и PepsiCo.

Chernova V.Ju.

Postgraduate student of Economic Faculty of Russian University of People's Friendship, Department of Marketing
ACTIVITY OF THE TRANSNATIONAL COMPANIES ON THE DOMESTIC RUSSIAN MARKET OF NON-ALCOHOLIC BEVERAGES: THE POSITIVE FACTOR OF PRESENCE FOR REGIONAL ECONOMY

Abstract

Studying the experience of world famous TNK positioning on international markets is of particular interest for domestic corporations that are just beginning to conquer markets. Proven methods of promoting goods, schemes to develop strategies of market presence, collaboration tools with different economic systems at different levels after due adaptation can be successfully used by corporations in Russia.

The article describes in detail what achievements and effective concepts of international experience can be useful to the national practices.

Keywords: TNC, high-speed market consumer goods, soft drinks market, Coca-Cola and PepsiCo.

Деятельность зарубежных ТНК на отечественном рынке всегда привлекала к себе пристальное внимание исследователей, свидетельством чему является огромное количество зарубежных и российских публикаций по данной тематике. При этом в научной среде нет единого мнения относительно необходимости и эффективности присутствия ТНК на отечественном рынке. Диссертант придерживается той точки зрения, что присутствие ТНК на отечественных рынках, кроме тех, на которых сосредоточены уникальные технологии и научные заделы, оправдывается ожидаемым содействием повышению уровня социального роста территорий благодаря инвестициям; созданием новых рабочих мест; трансфером знаний и технологий, увеличивая при этом общий уровень благосостояния и конкурентоспособности России, что особенно актуально в условиях ее членства в ВТО. Таким рынком в рамках данного исследования является безалкогольный рынок России.

Косвенным подтверждением авторской позиции является тот факт, что правительство уже который раз, рассматривая предлагаемые депутатами ограничения деятельности иностранных безалкогольных гигантов в России, таких как PepsiCo, Coca-Cola не решается принять эти предложения, поскольку де-факто сама мысль о выходе этих компаний из национального рынка, что повлечет за собой значительный рост уровня безработицы, рыночных шоков и появление провалов в национальном бюджете, ужасает.

Президент Союза производителей безалкогольных напитков и минеральных вод Дмитрий Петров отмечает, что запрет на функционирование ТНК PepsiCo, Coca-Cola приведет к дефициту на рынке безалкогольных напитков - «Кола» и «Пепси» вместе занимают порядка 40% рынка. Кроме того, сейчас в Coca-Cola работают 12 тысяч россиян. 130 тысяч работают на предприятиях-партнерах. Известно, что каждое рабочее место в системе Coca-Cola генерирует еще 6 рабочих мест в смежных областях (производство упаковки, транспортные услуги, реклама, маркетинг, розничная торговля, производство холодильного оборудования). Таким образом, заработков могут лишиться 72 тысячи граждан РФ, а, если прибавить сюда часть персонала предприятий-партнеров, можно говорить о 150-200 тысячах новых безработных. По самым пессимистичным оценкам, отмечают эксперты, уход из России Coca-Cola и других ТНК оставит без работы до миллиона граждан России. Кроме безработицы, как уже отмечалось ранее, значительные убытки понесет и бюджет, так, согласно данным базы «СПАРК-Интерфакс», выручка от продаж ООО

«Кока-Кола Евразия» в России за 2013 год составила 67 млрд. рублей, а налог на прибыль – 404 млн. рублей. ООО «ПепсиКо Холдингс» в 2013 году заработало 80 млрд. рублей, уплатив 158 млн. налога на прибыль.

Таким образом, в данном контексте рассмотрим более детально преимущества и положительные моменты, которые привносят с собой ТНК, развивая бизнес на локальных рынках и, в частности, на безалкогольном рынке России.

Во-первых, ТНК входя на рынок, проводят либо ускоренную скупку контрольных пакетов акций у находящихся в тяжелом финансовом положении фабрик, но чаще всего вместо скупки акций действующих предприятий и их коренной реконструкции, они строят новые, оборудованные по последнему слову техники производства, являющиеся более экономичными, продуктивными, что положительным образом сказывается на стоимости выпускаемой продукции. Тщательно изучив особенности спроса на российском рынке, ТНК наряду со своим традиционным ассортиментом приступают к выпуску изделий, отвечающих вкусам россиян, изготовленных по русским рецептам и с русскими названиями, что позволяет, в свою очередь, формировать лояльность потребителей на местных рынках.

Во-вторых, оживление внутренней торговли на локальных рынках, насыщение рынка высококачественными товарами и услугами.

В-третьих, внедрение инноваций, ноу-хау и новейших разработок, модернизация предприятий, особенно в том случае, когда скупаются контрольные пакеты акций компаний.

В-четвертых, корпоративно-социальная ответственность (КСО), реализуемая ТНК на локальных рынках базируется на конкретных культурных ценностях и ментальности местного сообщества, кроме того, ТНК проводя практику КСО, учитывают то, что их благосостояние и развитие зависит от общества, которое непосредственно может повлиять на существование корпорации, если его ожидания не будут учтены.

В-пятых, применение технологических и маркетинговых инноваций, которые остаются в стране-реципиенте на локальном рынке даже после сворачивания деятельности ТНК.

В-шестых, повышение квалификационного уровня рабочей силы за счет применения организационно-маркетинговых инноваций всеми подразделениями ТНК.

В-седьмых, работа ТНК на локальных рынках позволяет унифицировать национальные требования к продукции в процессе глобализации, что в свою очередь стимулирует создание национальных производств, которые ориентированы на мировой рынок.

В-восьмых, обострение конкуренции, которое является следствием появления на локальных рынках ТНК, вынуждает национальных производителей улучшать качество и ассортимент собственной продукции, создавать дополнительные рабочие места и т.д. кроме того, это стимулирует последних выходить на международные рынки. Т.е. симбиоз большой компании (ТНК) и малого бизнеса (местные производители) выходит за рамки национальной системы и приобретает международные масштабы.

В-девятых, важно и влияние представителей ТНК на местную администрацию с целью улучшения налогового режима и дебиюрократизации отдельных процедур (например, связанных с инвестированием). В результате прозрачность экономики страны повышается и, соответственно, повышается ее привлекательность для иностранных инвесторов, что позволяет привлекать в страну дополнительные капиталовложения.

В свете вышеизложенного представляется, что изучение опыта позиционирования всемирно известных ТНК на международных площадках представляет собой особый интерес для отечественных корпораций, которые только начинают завоевывать рынки. Апробированные методики продвижения товаров, схемы разработки стратегий присутствия на рынке, инструменты взаимодействия с различными экономическими системами на различных уровнях после должной адаптации с успехом могут быть использованы корпорациями в России.

Рассмотрим более подробно, какие наработки и эффективные концепты из мирового опыта могут быть полезны для отечественной практики.

Во-первых, России по примеру Китая, Индия, Индонезии, Мексики, Венесуэлы и других стран (не считая промышленно развитых государств, где существуют сотни крупных ТНК) необходимо создавать свои собственные ТНК, способные составить конкуренцию на безалкогольном рынке СНГ и эффективно противостоять экспансии зарубежного капитала. Опыт этих государств свидетельствует, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК только если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, адекватных международным аналогам и способных проводить активную внешнеэкономическую политику.

Во-вторых, для эффективного позиционирования на безалкогольном рынке СНГ и продвижения своих товаров российским корпорациям следует активизировать свое участие в деятельности институтов глобального экономического менеджмента, проводить твердую внешнеэкономическую дипломатию и реализовывать интеграционные стратегии на постсоветском пространстве. При этом последний механизм является наиболее эффективным с точки зрения гармонизации национальных экономических интересов России и интересов отечественного транснационального бизнеса.

В-третьих, т.к. объем и охват российских корпораций пока еще не может сравниться с мировыми лидерами по охвату территорий, объемам реализации, ассортиментному ряду, в данном случае, автор полагает, что эффект масштаба может заменить генерирование прогрессивных технологических, продуктовых и маркетинговых инноваций, которые способны капитализировать прибыльный рынок безалкогольной продукции стран СНГ и сформируют новую философию и культуру глобального менеджмента.

В-четвертых, в отношении разработки глобальной стратегии отечественным корпорациям следует учитывать тот факт, что успех в конкурентной борьбе на глобальном уровне обеспечивают те стратегии, которые базируются на опережающих инновациях и новых методах ведения конкурентной борьбы. В данном случае, автор считает, что целесообразно использовать два метода, благодаря которым корпорации смогут достичь конкурентного преимущества: размещение определенных видов деятельности в разных странах; координация деятельности различных сфер или отделений.

В-пятых, из международного опыта отечественным корпорациям следует перенять успешные практики разработки логистических стратегий, поскольку излишние затраты времени и средств снижают эффективность работы на внешних рынках и ослабляют позиции корпораций из-за нерегулярных поставок, задержек, что в результате отражается на цене и качестве реализуемой продукции. Итак, автор предлагает внедрить в деятельность российских корпораций, которые стремятся к расширению своей деятельности и присутствия на безалкогольном рынке СНГ принцип «борьбы со временем», получивший широкое распространение у таких гигантов как Coca-Cola, PepsiCo. Сущность данного принципа заключается в уменьшении затрат материальных потоков и ускорении оборота денежных средств для сохранения ликвидности, то есть в сокращении цикла исполнения заказов со стороны как поставщика, так и покупателя. На практике реализуется данный принцип благодаря использованию инновационных технологий и методов, например, значительную отдачу обеспечивает технология ERP (Enterprise Resources Planning), которая ускоряет и упрощает управление материальными и информационными потоками, а также внедрение современных концепций глобального управления.

В-шестых, для того, чтобы не потерять уже завоеванные сегменты рынка, удержать в них свое лидерство и иметь возможность сосредоточиться на расширении, как свидетельствует опыт известных ТНК, отечественным корпорациям отдельный акцент следует сделать на содержании механизма функционирования основу, которого должен составлять институциональный подход. Данный подход рассматривает взаимодействие и взаимозависимость трех уровней функционирования корпорации: институционального, корпоративного и межличностного. Институциональный уровень является критически важным, т.к. представляет блок политических отношений, что является неотъемлемой чертой современных ТНК, опирающихся на властные структуры, которые большей частью регламентируются централизованными нормами. Корпоративный уровень характеризует организационные отношения в исполнительных структурах при условии внутриорганизационной (корпоративной) и договорной регламентации. Межличностный уровень определяется человеческими отношениями в организационном социуме и базируется на индивидуальных формальных и неформальных нормах.

В-седьмых, безусловно, на этапе становления и развития отечественных ТНК, а также с целью поддержки их продвижения на внешние рынки, в частности, на безалкогольный рынок СНГ, на уровне государства необходимо унифицировать национальное законодательство с мировыми стандартами в сфере создания и функционирования ТНК; усовершенствовать управление государственной собственностью; содействовать расширению кластерного подхода к экономическому и технологическому развитию путем создания территориально-производственных комплексов, в том числе в трансграничном измерении; ввести фактическое, а не декларативное льготное налогообложение приоритетных видов инновационной деятельности; стимулировать коммерческие банки к участию в инвестиционных проектах ТНК. На уровне корпораций, в свою очередь, необходимо обеспечивать высокое качество продукции; оптимальную географическую и отраслевую диверсификацию; привлекать и создавать собственные коммерческие звенья за рубежом, сотрудничать с иностранными инвесторами в кооперационных проектах; использовать ранее наработанные кооперационные связи.

Литература

1. Самусенко Д.Н. Географический анализ процессов прямого инвестирования в современном мировом хозяйстве // Вестник Московского университета. Серия 5: География. - 2014. - №1. - С. 42-48.
2. Transnational corporations and world development. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. London : Published by Routledge on behalf of the UNCTAD. – 1996. – 581p.
3. Самусенко Д.Н. Особенности экспансии транснационального капитала в современном мировом хозяйстве // Проблемы региональной экологии. - 2013. - №3. - С. 87-91.
4. Комарова Т.В. Современные тенденции развития международных корпораций // Экономика. Управление. Право. - 2012. - №4-2(28). - С. 32-34.
5. Флегонов К.А. Основные факторы конкурентного развития ТНК (на примере США) // Вопросы экономических наук. - 2012. - №3. - С. 75-85.
6. Дементьева А.Г. Формы и методы получения конкурентных преимуществ ТНК в условиях глобализации // Менеджмент сегодня. - 2010. - №3. - С. 134-148.
7. Морева Е.Л. Концепции ТНК и стратегическая теория фирмы // Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях - 2013. - С. 67-71.

References

1. Samusenko D.N. Geograficheskij analiz processov prjamoogo investirovanija v sovremennom mirovom hozjajstve // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 5: Geografija. - 2014. - №1. - S. 42-48.
2. Transnational corporations and world development. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. London : Published by Routledge on behalf of the UNCTAD. – 1996. – 581r.
3. Samusenko D.N. Osobennosti jekspansii transnacional'nogo kapitala v sovremennom mirovom hozjajstve // Problemy regional'noj jekologii. - 2013. - №3. - S. 87-91.
4. Komarova T.V. Sovremennye tendencii razvitija mezhdunarodnyh korporacij // Jekonomika. Upravlenie. Pravo. - 2012. - №4-2(28). - S. 32-34.
5. Flegonov K.A. Osnovnye faktory konkurentnogo razvitija TNK (na primere SShA) // Voprosy jekonomicheskikh nauk. - 2012. - №3. - S. 75-85.
6. Dement'eva A.G. Formy i metody poluchenija konkurentnyh preimushhestv TNK v uslovijah globalizacii // Menedzhment segodnja. - 2010. - №3. - S. 134-148.
7. Moreva E.L. Konceptii TNK i strategicheskaja teorija firmy // Model' menedzhmenta dlja jekonomiki, osnovannoj na znanijah - 2013. - S. 67-71.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.062

Чернова В.Ю.

Аспирант экономического факультета,

Российского Университета Дружбы Народов, кафедра маркетинга

СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ТНК ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Аннотация

ТНК решают ключевые вопросы нового экономического и территориального передела мира, формируют наибольшую группу иностранных инвесторов и носителей новых технологий в производственной и непроизводственной сферах. Именно поэтому, начиная с середины прошлого века и, особенно в настоящее время, в научных кругах все интенсивней развивается дискуссия о несостоятельности инструментария традиционной экономической теории (так называемого мейнстрима), представленной преимущественно неоклассическим направлением, адекватно объяснять те процессы, которые происходят, как на уровне фирмы, так и тем более на уровне национальной экономики или глобального хозяйства. Важность осознания экономической сущности ТНК выходит за рамки исключительно научного дискурса и переходит в практическую плоскость государственного регулирования, что напрямую связано с обеспечением национальной конкурентоспособности и предопределяет направления последующих исследований в рамках данной диссертационной работы.

Возрастание роли ТНК в процессе интернационализации хозяйственной деятельности привело к формированию иерархии дефиниций «ТНК» и теорий транснационализации.

Ключевые слова: ТНК, рынок высокооборотных потребительских товаров, рынок безалкогольных напитков, конкуренция, безалкогольные напитки, рынок Coca-Cola и PepsiCo.

Chernova V.Ju.

Postgraduate student of Economic Faculty of Russian University of People's Friendship,

Department of Marketing

ESSENCE AND DEVELOPMENT OF THE TRANSNATIONAL COMPANIES THROUGH THE PRISM OF THE EVOLUTIONARY ECONOMIC THEORY

Abstract

TNK solve the key issues of the new economic and territorial division of the world, form the largest group of foreign investors and bearers of new technologies in the production and nonproduction spheres. That is why, since the middle of last century, and especially now in the scientific community all developing intensively debate insolvency tools of traditional economic theory (the so-called mainstream), represented mainly neoclassical direction adequately explain the processes that occur at the level of firms, and even more so at the level of the national economy and the global economy

The importance of understanding the economic substance of TNK goes beyond purely scientific discourse and goes into practice state regulation that is directly related to national competitiveness and determines the direction of future research in the framework of this thesis. The growing role of TNCs in the process of internationalization of economic activity led to the formation of the hierarchy definitions of "TNK" and theories of transnationalization.

Keywords: TNC, high-speed market consumer goods, soft drinks market, Coca-Cola and PepsiCo.

Иntenсификация глобальной конкуренции, деятельность международных корпораций, мировых финансовых организаций, целенаправленные протекционистские меры ведущих государств «золотого миллиарда» обуславливают необходимость учета особенностей глобальной среды как фактора формирования и развития ТНК, что в свою очередь имеет большую значимость для совершенствования механизма взаимодействия национальных экономик с ТНК. ТНК - динамичный институт, который способен оказывать влияние на развитие экономических систем, как на национальном, так и на международном уровнях, и который находится в постоянном взаимодействии с ними через собственные организационные, экономические, технические, социальные рычаги³⁶. Активно воздействуя на международную хозяйственную систему, ТНК формируют новые экономические отношения, видоизменяют сложившиеся их формы. В условиях совершенствования рыночной инфраструктуры мировой экономики, под влиянием глобализации и интеграции мирового хозяйства транснациональные корпорации завоевывают все новые рынки и стремятся к дальнейшему расширению экономической власти.

Согласно официальному определению, сформулированному на Конференции ООН по торговле и развитию (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD), транснациональная корпорация (transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) - это предприятие, которое объединяет юридических лиц любых организационно-правовых форм и видов деятельности в двух или более странах и проводит единую политику и общую стратегию благодаря одному или нескольким центрам принятия решений³⁷.

Как свидетельствуют результаты предыдущего исследования, на сегодняшний день именно ТНК фактически решают ключевые вопросы нового экономического и территориального передела мира, формируют наибольшую группу иностранных инвесторов и носителей новых технологий в производственной и непроизводственной сферах. Именно поэтому, начиная с середины прошлого века и, особенно в настоящее время, в научных кругах все интенсивней развивается дискуссия о несостоятельности инструментария традиционной экономической теории (так называемого мейнстрима), представленной преимущественно неоклассическим направлением, адекватно объяснять те процессы, которые происходят, как на уровне фирмы, так и тем более на уровне национальной экономики или

³⁶ Самусенко Д.Н. Географический анализ процессов прямого инвестирования в современном мировом хозяйстве // Вестник Московского университета. Серия 5: География. - 2014. - №1. - С. 42-48.

³⁷ Transnational corporations and world development. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. London : Published by Routledge on behalf of the UNCTAD. - 1996. - 581p.

глобального хозяйства. Кроме того, последний мировой финансовый кризис засвидетельствовал ограниченность и неэффективность традиционного анализа в поиске путей выхода из сложных ситуаций и способов избежания подобного в будущем.

В данном контексте особую важность и актуальность приобретает эволюционная экономическая теория, представляющая собой новое направление экономической науки, которое предполагает применение универсальных законов эволюции для объяснения прогрессивных неравновесных экономических процессов. Предметом изучения данного направления являются эволюционные процессы в экономике, которые рассматриваются как спонтанные, открытые и необратимые³⁸. Эволюционная экономическая теория призвана, в представлении ее сторонников, рассматривать экономическое развитие как необратимый процесс нарастания сложности, разнообразия и производительности субъектов хозяйствования за счет периодически повторяющейся смены технологий, видов продукции, организаций и институтов³⁹.

В соответствии с принципами эволюционной теории любой субъект экономических отношений является результатом взаимодействия бесконечной совокупности культурных, политических, экономических, природных и других факторов⁴⁰. Таким образом, любой субъект экономики тесно связан причинно-следственными связями с внешней средой. Необходимость выявления этапов развития корпораций через призму енвайроментальных факторов стало основной причиной выбора эволюционной теории экономики как инструмента познания сущности ТНК. По мнению автора, эволюционная теория дает возможность по-новому взглянуть на эволюцию ТНК, путем расширения предмета теоретического анализа и за счет включения в него факторов, которые до сих пор учитывались недостаточно.

Приведенные выше данные, убедительно доказывают необходимость и целесообразность рассмотрения сущности ТНК через призму эволюционной экономической теории. Важность осознания экономической сущности ТНК выходит за рамки исключительно научного дискурса и переходит в практическую плоскость государственного регулирования, что напрямую связано с обеспечением национальной конкурентоспособности и предопределяет направления последующих исследований в рамках данной диссертационной работы.

Возрастание роли ТНК в процессе интернационализации хозяйственной деятельности привело к формированию иерархии дефиниций «ТНК» и теорий транснационализации. Следует отметить, что наработанные на сегодняшний день различные определения и трактовки, характеристики и концепции, раскрывающие сущность ТНК, а также теоретические подходы к становлению транснациональных корпораций, разработанные как в рамках международных организаций, экономических школ, так и отдельными исследователями, не противоречат друг другу. Сложность и многогранность современных ТНК, динамичность и модификация многих сторон их деятельности, временные и пространственные осложнения процесса исследования самой транснационализации через ее бурное развитие и скорость сменяемости, а также определенную необъятность как процесса мирового масштаба, обусловили различные теоретические подходы к анализу становления и развития транснациональных корпораций.

Например, в традиционном понимании, основу определения ТНК составляют: критерии собственности; критерии национального состава правления компании; экономический и предпринимательский критерии.

В процессе исследования теоретических моделей и концепций, которые объясняют сущность, причины возникновения и эволюцию ТНК была установлена ограниченность большинства теоретических подходов, господствовавших ранее, к анализу транснационализации мировой экономики. Представляется целесообразным поддержать точку зрения Топоровского Е., который считает, что «наиболее реалистично, с современной точки зрения, процесс появления и эволюции ТНК описывают следующие подходы: концепция интернационализационных процессов; концепция конкурентных преимуществ; концепция интернационализации экономических связей»⁴¹.

Таким образом, транснациональную деятельность, которая возникает в результате глобализации экономических процессов, следует рассматривать как наиболее зрелый этап интернационализации: ТНК, производя и продавая свои продукты во многих странах, интернационализуют факторы производства и методы управленческой деятельности. А процесс зарубежной экспансии ТНК является параллельным повторением фаз развития, которые материнские фирмы прошли ранее на внутреннем рынке. В результате эволюция структур является отражением динамики роста корпорации и развития ее стратегии, а сам «фазовый переход» - адаптивным реагированием корпорации на меняющиеся оперативные требования. Как следствие, катализатором глобальных трансформаций является активность транснационального капитала на глобальных финансовых рынках, поэтому, по мнению автора, эволюцию развития ТНК целесообразно рассматривать в контексте процессов транснационализации, глобализации и финансовой интеграции.

В приведенном контексте, очевидно, что преимущества корпорации, связанные с транснационализацией, являются одновременно и причинами эволюционного активного формирования ТНК (см. рис. 1).

³⁸ The new evolutionary economics / edited by Kurt Dopfer, Professor Emeritus of Economics, University of St. Gallen, Switzerland and Jason Potts, Principal Research Fellow, RMIT University, Australia. - Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2014. - 287p.

³⁹ Blind G., Pyka A. The rule approach in evolutionary economics: A methodological template for empirical research // Journal of evolutionary economic. - 2014. - №5. - P. 1085-1105.

⁴⁰ Foster J., Pyka A. Introduction: co-evolution and complex adaptive systems in evolutionary economics // Journal of evolutionary economics. - 2014/ - № 2. - P. 205-207.

⁴¹ Toporowski J. The transnational company after globalisation // Futures : the journal of forecasting and planning. - 2010. - №9. - P. 920-925.



Рис. 1 – Причины создания и развития ТНК

Исследование индексов мировой транснационализации, финансовой интеграции и глобализации позволило выявить их динамику, определить перспективные ориентиры в движении транснационального капитала мировых корпораций и углублении финансового взаимодействия последних с мировым экономическим сообществом. Полученные данные дали возможность установить совпадение по временным периодам этапов развития ТНК с этапами развития мировой валютной системы, что в дальнейшем позволит определить существенные характеристики ТНК (см. табл. 1.).

Таблица 1 – Этапы развития ТНК*

Период / временные рамки, года	Этап эволюции ТНК	Этап развития мировой валютной системы
Первый 1900 - 1928	Формирование	Парижская валютная система золотовалютного стандарта
Второй 1929 - 1945	Становление	Генуэзская валютная система
Третий 1946 - 1972	Развитие	Бреттон-Вудская валютная система
Четвертый 1973 – 1985	Процветание	Ямайская валютная система (моновалютная - долларовая)
Пятый 1985 - 2000	Глобализация	Ямайская валютная система Европейская валютная система
Шестой, современный	Метакорпоратизация	Ямайская валютная система (бивалютная - евро-долларовая)
Седьмой	Мондиализация	Валютный полицентризм – формирование новых региональных валютных систем

*Составлено автором

Уровень транснационализации, характерный для первых трех этапов развития ТНК, определяется объективными условиями - альтернативным использованием отходов, производственных мощностей, торгово-коммерческих сетей и тесно связан с финансовыми возможностями традиционного производства. Подтверждением этому является поведение кривой индекса мировой транснационализации, которая доказывает существенное видоизменение основоопределяющей функции капитала - от исключительно ресурсообеспечивающей до полноценной основы дальнейшего функционирования ТНК[7].

Отличие следующих этапов транснационализации заключается в уменьшении роли основного производства, т.е. ключевым ориентиром транснационализации уже не является экспансия в собственные или связанные области производства, происходит полный отрыв финансовых интересов от интересов производства. По мере развития, как ТНК, так и собственно транснационализации получение прибыли достигается путем расширения возможностей миграции капиталов за пределы области, региона, национальной экономики.

Вышеизложенное дает веские основания полагать, что совокупность ТНК выступает как самостоятельная подсистема и важнейший катализатор процессов трансформации и глобализации мировой экономики. Вместе с тем поэтапный анализ развития ТНК позволяет сделать вывод, что транснациональные корпорации не только ускоряют продвижение мировой экономики к глобализации и формируют ее характер в современных условиях, но и являются объективным порождением экономических процессов и одним из продуктов глобализации и транснационализации, что подтверждает сделанные ранее выводы.

Этапы развития ТНК протекали одновременно с трансформацией их поколений, среди которых на сегодняшний день, можно выделить пять наиболее значительных и известных (см. табл. 2).

Таблица 2 – Поколения развития ТНК [8]

№ п/п	Поколение ТНК	Период развития	Особенности развития
1	Первое поколение	Конец XIX в. - до начала Первой мировой войны	Добыча сырья в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки и ее переработка в метрополиях
2	Второе поколение	Период между двумя мировыми войнами	Производство военной техники
3	Третье поколение	После окончания Второй мировой войны и распада колониальной системы (1945-1960 гг.)	Усиление влияния зарубежных производственных подразделений как в развивающихся, так и в развитых странах
4	Четвертое поколение	С 1970-1980-х годов до начала XXI века	Концентрация производства и капитала в ТНК - лидерах в сфере крупного международного бизнеса
5	Пятое поколение	С начала XXI века	Создание сетей производства и реализации глобального масштаба

Эволюция поколений вызвала в свою очередь и эволюцию организационных структур ТНК (см. табл. 3).

Таблица 3 – Развитие организационных структур ТНК [9]

Типичные глобальные организационные структуры ТНК				
глобальная товарная	глобальная региональная	глобальная функциональная	смешанная	матричная
предусматривает ответственность национальных подразделений ТНК за отдельные группы товаров по всему миру	закрепляет за региональным подразделением все функции в пределах региона (производство, финансы, маркетинг, кадры)	ориентирует управление фирмой на выполнение базовых функций; каждый функциональный отдел отвечает как за национальное, так и за международное производство	сочетает элементы различных подходов к организации структуры корпорации	объединяет два подхода: региональную и товарную структуру или функциональную и товарную структуру; ориентирует руководителей подразделений на реализацию глобально ориентированных решений

Вследствие эволюции ТНК менялись не только их поколения и формы, но и ценностные ориентиры, ключевые черты управления и в целом стратегии. В таблице 4 приведено сопоставление основных эволюционных этапов развития ТНК, характерных черт их управления и ценностных ориентиров.

Таблица 4 – Эволюция ценностных ориентиров и характерных черт управления ТНК [10]

Период	Характерные черты управления ТНК
конец XIX в. – 30-е гг. XX в.	<ul style="list-style-type: none"> • бизнес ради максимизации прибыли; • экстенсивный характер развития корпорации; • интенсивная эксплуатация ресурсов и рабочей силы;
30-е гг. XX в. – 60-е гг. XX в.	<ul style="list-style-type: none"> • забота о рабочих, внимание к их профессиональному совершенствованию; • повышение прибыльности и производительности интенсивными методами;
60-е гг. XX в. – XXI в.	<ul style="list-style-type: none"> • несение ответственности перед обществом; • необходимость ответа экологическим вызовам; • внимание к таким вопросам, как обеспечение занятости, охрана труда и здоровья, устранение дискриминации; • интенсивное взаимодействие с местными общинами, профсоюзными организациями и ведение социальной отчетности.

Таблица 1.9 наглядно свидетельствует, что эволюция ТНК созвучна основным этапам развития общества, о чем наглядно свидетельствует постепенный переход к новой парадигме социально-экономического развития, новому балансу использования основных ресурсов, а именно - разумному потреблению природных и новому уровню развития человеческих ресурсов. Более подробно особенности современных стратегий ТНК будут рассмотрены в последующих параграфах диссертационной работы.

Итак, эволюция ТНК, возникновение новых требований к их деятельности, нацеленных на сочетание интересов производителей, потребителей и общества в целом, обусловлены постепенным повышением степени зрелости финансовых систем, укреплении регулирующих механизмов рыночной среды и появлением современного типа хозяйствования. В результате на современном этапе ТНК демонстрируют свою способность нарушать изоляцию национальных экономик, вовлекая их в единый процесс с мировым экономическим сообществом.

В общем виде можно выделить три ключевых вектора в эволюции, повлекших возникновение, формирование и развитие ТНК:

1. Преимущества собственности корпорации, которые определяются особыми активами ТНК. Эти активы можно разделить на две группы - уже созданные уникальные или особенные активы и, так называемые, совокупные дополнительные невидимые активы. Первые воплощены в уже имеющихся технологиях, вторые - заключаются в способностях корпорации создавать в будущем знания, то есть являются своего рода творческим потенциалом ТНК[11]. Именно такие организационные способности корпорации, ее интеллектуальный потенциал и рыночный опыт представляют собой ключевые конкурентные преимущества, позволяющие ей начать международную экспансию, то есть процесс трансформации в ТНК. Первое место среди всех активов занимают именно особые (уникальные) знания ТНК. Это одно из важнейших отличий ТНК от обычных государственных компаний. Такие особые знания не только помогают транснациональным корпорациям преодолевать сопротивление местных предприятий при вхождении на их рынки, но и защищают позиции дочерних компаний ТНК от конкуренции других фирм.

2. Вторая эволюционная причина преобразования фирмы в ТНК заключается в использовании преимуществ интернационализации. Хотя первоначальные идеи теории интернационализации были выдвинуты еще в 70-80 е годы XIX ст. они до сих пор не потеряли своей методологической ценности. Парадигма интернационализации обобщила основные причины необходимости для фирмы создавать так называемые «внутренние рынки» другими словами интернационализировать операции[10]. Среди них, прежде всего, она обосновала необходимость снижения транзакционных издержек на создание и распространение знаний и технологии. Несовершенство рынков связано с присущими им структурными недостатками или порождается непредсказуемостью, неопределенностью рынков, нерациональным поведением их субъектов[12]. Наиболее уязвимы к этому несовершенству именно особые фирменные активы, то есть знания и технологические секреты компании. Создание внутрифирменных рынков вследствие интернационализации значительно снижает риск потери таких активов и сокращает операционные расходы на их передачу другим пользователям.

3. Развитие экономики, основанной на знаниях. Интеллектуализация экономических систем имеет концептуальное значение для понимания сущности, предпосылок возникновения и формирования конкурентных преимуществ ТНК. Эволюционные преобразования, основанные на знаниях, наглядно доказывают, что ТНК является тем социальным институтом, который создает знания и организует их международный трансферт. В отличие от государственных компаний, способность создавать и перемещать внутри корпорации знания является одной из ключевых особенностей, которая предопределяет превосходство ТНК[13]. В данном контексте ТНК уместно рассматривать, как депозитарий знаний и совершенный механизм передачи их между элементами транснациональной сети по сравнению с традиционными экстернальными рыночными механизмами. Таким образом, достоинство ТНК заключается именно в том, что они обладают специальными организационными способностями создания и распространения уникальных знаний. Именно эти имманентно присутствующие знания, а не технологии в их традиционном понимании, являются ключевым конкурентным преимуществом ТНК, которое объясняет их сущность, причины развития и дальнейшую эволюцию.

Таким образом, проведенный анализ этапов становления ТНК, их форм, ценностных ориентиров, отличительных черт управления, организационных структур, эволюционных векторов развития подтверждает тот факт, что формирование самоорганизационных синергетических эффектов, продуцируемых системой, является той степенью, после прохождения которого приобретаются принципиально новые свойства и создается необходимая среда для дальнейшей эволюции корпораций.

В результате, с точки зрения эволюционной теории, сущность ТНК можно наиболее точно отобразить, рассматривая ее как диссипативную структуру, которая имеет двойственную природу: с одной стороны, она является частью национальных экономических систем страны базирования и принимающей страны, с другой - компонентом мировой экономики, который подчиняется ее законам развития и оказывает в свою очередь на нее обратное влияние.

В отличие от равновесной, диссипативная структура может существовать только при условии постоянного обмена с окружающей средой, в общем случае - знаниями, информацией, ресурсами. Процессы, обеспечивающие эволюцию и развитие ТНК, достигаются посредством реализации двух видов механизмов обратной связи - отрицательный и положительный, и двух видов трансформационных механизмов - адаптационный и самоорганизационный. Важно также подчеркнуть, что транснациональные корпорации постоянно переходят от одного типа связи к другому: механизмы отрицательной обратной связи обеспечивают текущую устойчивость ТНК, а механизмы положительной обратной связи определяют будущую устойчивость ТНК и утверждаются после трансформации существующего уровня саморегулирования и самоорганизации. ТНК в данном контексте представляет собой системный хозяйствующий субъект, носитель массовой общественной энергии трансформационных преобразований и субъект индивидуализированной собственности, который позволяет оптимизировать постоянно растущие капиталопотоки в их динамично эволюционируемых структурах.

ТНК получают преимущества, как от расширения территории эксплуатации, так и вследствие извлечения выгоды из разницы в экономическом положении стран приложения своего капитала. Это особенно важно в контексте осознания сущностной составляющей ТНК, поскольку основу самоорганизации рыночных экономических систем и глобальной экономики в целом составляет саморазвитие капитала как диссипативной структуры.

Особо следует подчеркнуть, что сущность ТНК, как диссипативной структуры проявляется, в: ускоренном росте внутреннего и внешнего метаболизма объемов информационного обмена; повышении роли процессов взаимодействия и взаимоперехода иерархизации и деиерархизации; усилении значения механизма динамического взаимодействия конкуренции и кооперации активных социальных сил[14].

Таким образом, ТНК являются непосредственными субъектами процесса становления и развития синергических взаимосвязей в глобальной экономике, поскольку они формируют глобальный воспроизводственный контур, способный к саморегулированию. ТНК порождает товарное производство, которое осуществляется на базе технологических цепей, выходящих за национальные границы, а также опосредует обмен, который происходит на новых, межжанклавных стыках разделения труда, когда товары выступают в нетрадиционных формах товар - группы, товар - объект, товар - программы. Именно поэтому возникает двуединый характер феномена транснациональной корпорации. ТНК, будучи продуктом глобализации и используя для получения специфических конкурентных преимуществ от глобальной деятельности процесс транснационализации, в обратном порядке интенсифицируют уже протекание глобализации мировой экономики, способствуя усилению интеграционных процессов с помощью перемещения за границу факторов производства. Указанная взаимосвязь ТНК и процесса глобализации подтверждается проведенным в диссертации анализом этапов эволюции транснациональных корпораций.

Резюмируя полученные результаты можно сделать следующие выводы. Проведенный анализ научного наследия, наработок различных экономических школ и направлений позволил установить, что на сегодняшний день существует значительное количество различных концепций, объясняющих особенности функционирования и развития ТНК. Однако, принимая во внимание интенсификацию процессов глобализации и финансовой интеграции, динамичность мировой хозяйственной системы, очевидно, что традиционные парадигмы экономической теории не позволяют с должной степенью обоснованности и объективности объяснить феномен возникновения и сущностного наполнения понятия «транснациональная корпорация». Поэтому в процессе исследования для осознания сущности и особенностей развития ТНК автором использовалась эволюционная экономическая теория, которая предусматривает применение универсальных законов эволюции для объяснения прогрессивных неравновесных экономических процессов. Исследование теоретических подходов к проблеме возникновения и становления ТНК позволило засвидетельствовать их определенную ограниченность и односторонность в процессе объяснения особенностей и причин транснационализации мировой экономики. В результате автор считает целесообразным поддержать точку зрения Тороговски J., который считает, что процесс появления и эволюции ТНК наиболее оптимально описывают следующие подходы: концепция интернационализационных процессов; концепция конкурентных преимуществ; концепция интернационализации экономических связей.

С целью четкой формализации сущности ТНК через призму эволюционных процессов в работе детализированы причины возникновения ТНК, проведено сопоставление индексов мировой транснационализации, финансовой интеграции и глобализации с движением транснационального капитала мировых корпораций и углублением финансового взаимодействия последних с мировым экономическим сообществом, которое позволило установить совпадение по временным периодам этапов развития ТНК с этапами развития мировой валютной системы. Сравнение полученных результатов с основными этапами эволюционного развития ТНК, их поколениями и организационными структурами дает все основания утверждать, что ТНК выступает как самостоятельная подсистема и важнейший катализатор процессов трансформации и глобализации мировой экономики. Т.е. с одной стороны, ТНК является объектом и продуктом глобализации, с другой - субъектом глобализационных изменений в экономике, который оказывает влияние на социально-экономическое развитие национальных и мировой хозяйственной систем.

Кроме того, изучение развития ценностных ориентиров и характерных черт управления ТНК свидетельствует, что эволюция ТНК созвучна основным этапам становления общества, это наглядно демонстрирует постепенный переход к новой парадигме социально-экономического развития, новому балансу использования основных ресурсов, а именно - разумному потреблению природных и новому уровню развития человеческих ресурсов.

Таким образом, совокупность указанных факторов детальное рассмотрение особенностей развития ТНК с использованием эволюционной экономической теории, позволило определить сущностные характеристики ТНК, которую, по мнению автора, необходимо рассматривать как диссипативную структуру, характеризующуюся не только традиционной совокупностью взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, но и сложнейшим набором когерентных, интерактивных процессов, которые проявляются в виде глобально устойчивых структур. Отдельный акцент в работе сделан на факторах, посредством которых проявляется сущность ТНК как диссипативной структуры.

Литература

1. Самусенко Д.Н. Географический анализ процессов прямого инвестирования в современном мировом хозяйстве // Вестник Московского университета. Серия 5: География. - 2014. - №1. - С. 42-48.
2. Transnational corporations and world development. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. London : Published by Routledge on behalf of the UNCTAD. - 1996. - 581p.
3. The new evolutionary economics / edited by Kurt Dopfer, Professor Emeritus of Economics, University of St. Gallen, Switzerland and Jason Potts, Principal Research Fellow, RMIT University, Australia. - Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2014. - 287p.
4. Blind G., Pyka A. The rule approach in evolutionary economics: A methodological template for empirical research // Journal of evolutionary economic. - 2014. - №5. - P. 1085-1105.

5. Foster J., Pyka A. Introduction: co-evolution and complex adaptive systems in evolutionary economics // Journal of evolutionary economics. – 2014/ - № 2. – P. 205-207.
6. Алекперова Н.И. Современные интеграционные процессы между государством и транснациональными корпорациями // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №12-4(53-4). - С. 136-138.
7. Rugman A.M. The international financial crisis and transnational corporation strategy // Transnational corporations / United Nations Centre on Transnational – 2011. - №1. – P. 103-116.
8. Алоян Г.К. Процесс глобализации мировой экономики: институциональный аспект // Экономические науки. 2015. - №122. - С. 20-23
9. Комарова Т.В. Современные тенденции развития международных корпораций // Экономика. Управление. Право. - 2012. - №4-2(28). - С. 32-34.
10. Самусенко Д.Н. Особенности экспансии транснационального капитала в современном мировом хозяйстве // Проблемы региональной экологии. - 2013. - №3. - С. 87-91.
11. Комарова Т.В. Современные тенденции развития международных корпораций // Экономика. Управление. Право. - 2012. - №4-2(28). - С. 32-34.
12. Флегонов К.А. Основные факторы конкурентного развития ТНК (на примере США) // Вопросы экономических наук. - 2012. - №3. - С. 75-85.
13. Дементьева А.Г. Формы и методы получения конкурентных преимуществ ТНК в условиях глобализации // Менеджмент сегодня. - 2010. - №3. - С. 134-148.
14. Морева Е.Л. Концепции ТНК и стратегическая теория фирмы // Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях - 2013. - С. 67-71.

References

1. Samusenko D.N. Geograficheskij analiz processov prjamoj investirovanija v sovremennom mirovom hozjajstve // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 5: Geografija. - 2014. - №1. - S. 42-48.
2. Transnational corporations and world development. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. London : Published by Routledge on behalf of the UNCTAD. – 1996. – 581r.
3. The new evolutionary economics / edited by Kurt Dopfer, Professor Emeritus of Economics, University of St. Gallen, Switzerland and Jason Potts, Principal Research Fellow, RMIT University, Australia. - Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2014. – 287r.
4. Blind G., Pyka A. The rule approach in evolutionary economics: A methodological template for empirical research // Journal of evolutionary economic. – 2014. - №5. – R. 1085-1105.
5. Foster J., Pyka A. Introduction: co-evolution and complex adaptive systems in evolutionary economics // Journal of evolutionary economics. – 2014/ - № 2. – R. 205-207.
6. Alekperova N.I. Sovremennye integracionnye processy mezhdru gosudarstvom i transnacional'nymi korporacijami // Jekonomika i predprinimatel'stvo. - 2014. - №12-4(53-4). - S. 136-138.
7. Rugman A.M. The international financial crisis and transnational corporation strategy // Transnational corporations / United Nations Centre on Transnational Corporations. – 2011. - №1. – R. 103-116.
8. Alojjan G.K. Process globalizacii mirovoj jekonomiki: institucional'nyj aspekt // Jekonomicheskie nauki. 2015. - №122. - S. 20-23
9. Komarova T.V. Sovremennye tendencii razvitija mezhdunarodnyh korporacij // Jekonomika. Upravlenie. Pravo. - 2012. - №4-2(28). - S. 32-34.
10. Samusenko D.N. Osobennosti jekspansii transnacional'nogo kapitala v sovremennom mirovom hozjajstve // Problemy regional'noj jekologii. - 2013. - №3. - S. 87-91.
11. Komarova T.V. Sovremennye tendencii razvitija mezhdunarodnyh korporacij // Jekonomika. Upravlenie. Pravo. - 2012. - №4-2(28). - S. 32-34.
12. Flegonov K.A. Osnovnye faktory konkurentnogo razvitija TNK (na primere SShA) // Voprosy jekonomicheskijh nauk. - 2012. - №3. - S. 75-85.
13. Dement'eva A.G. Formy i metody poluchenija konkurentnyh preimushhestv TNK v uslovijah globalizacii // Menedzhment segodnja. - 2010. - №3. - S. 134-148.
14. Moreva E.L. Konceptcii TNK i strategicheskaja teorija firmy // Model' menedzhmenta dlja jekonomiki, osnovannoj na znanijah - 2013. - S. 67-71.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.008

Юманова Н.Н.¹, Кузнецов С.А.²¹Доцент, кандидат экономических наук, ²магистрант,

Тюменский государственный университет

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ*Аннотация*

В статье представлен анализ современного состояния банковского кредитования населения в Российской Федерации. Освещены проблемы влияния факторов макроэкономики современного государства на рынок банковского кредитования. Проведен анализ показателей динамики выданных физическим лицам кредитов. Представлен анализ показателей задолженности по кредитам, выданных населению Российской Федерации.

Ключевые слова: экономика, кредит, задолженность по кредитам, ключевая ставка.

Yumanova N.N.¹, Kuznetsov S.A.²¹Associate professor, PhD in Economics, ²Graduate student,

Tyumen State University

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE MARKET OF BANK CREDITING OF THE POPULATION*Abstract*

The article presents the analysis of the current state of Bank lending in the Russian Federation. Problems of influence of the factors of macroeconomics of the modern state to the market of Bank lending. The analysis of the dynamics granted to physical persons credits. The analysis of indicators debt on credits granted to the population of the Russian Federation.

Keywords: the economy, credit, loans, key interest rate.

До кризиса 2014 – 2015 гг., кредитование населения являлось одним наиболее прибыльным направлением банковской деятельности. Начиная с 2005 года, в данной отрасли наблюдалась активная конкуренция, результатом которой являлся стабильный рост розничного банковского кредитного портфеля. Однако очевидно, что за последние полтора-два года ситуация изменилась в худшую сторону чему способствовал ряд факторов.

Таблица 1 – Динамика общего количества действующих банков России за последние 3 года, в разрезе Федеральных округов

	01.01. 2013	01.01. 2014	Изменение		01.01. 2015	Изменение	
			абс.	темп роста		абс.	темп роста
Центральный	564	547	-17	96,98	504	-43	92,14
- в том числе г. Москва	494	489	-5	98,98	450	-39	92,02
Северо-Западный	70	70	0	100	64	-6	91,43
Южный	46	46	0	100	43	-3	93,48
Северо-Кавказский	50	43	-7	86	28	-15	65,12
Приволжский	106	102	-4	96,23	92	-10	90,2
Уральский	44	42	-2	95,45	35	-7	83,33
Сибирский	53	51	-2	96,23	44	-7	86,27
Дальневосточный	23	22	-1	95,62	22	0	100
Крымский	-	-	-	-	2	2	-
Всего по РФ	956	923	-33	96,55	834	-89	90,36

Составлено авторами по данным Банка России

В таблице 1 представлена динамика общего количества действующих банков России в разрезе Федеральных округов за последние 3 года. По данным таблицы количество банков в целом по Российской Федерации сократилось на 122 кредитные организации с 2013 г. по 2015 г. Значительное снижение количества кредитных организаций – 60, произошло в Центральном федеральном округе, наибольшее сокращение банковского сектора наблюдается в Северо-Кавказском регионе. Обращает на себя внимание крайне неравномерное распределение количества действующих коммерческих банков на территории страны. Основная масса коммерческих банков зарегистрирована в европейской части РФ. С другой стороны, огромные по площади Дальневосточный, Сибирский и Уральский федеральные округа, имеют незначительные показатели количества банков, но значительное сокращение банковского сектора за исследуемый период. Таким образом, в исследуемом периоде наблюдается сокращение количества коммерческих банков в 2,7 раза, причем снижение количества банков фиксируется во всех округах.

Негативные структурные изменения, происходящие в национальной банковской системе, отразились на состоянии кредитования населения РФ. По данным Банка России (Таблица 2), по состоянию на 1 января 2014 года общий объем выданных в России населению кредитов составил 8,7 триллиона рублей.

Таблица 2 – Анализ динамики объема кредитов, предоставленных физическим лицам в 2014-2015 гг.

	01.01.2014	01.01.2015	01.10.2015	Изменение за период	
				млрд.руб.	темп роста,%
Всего, в том числе:	8 778,2	8 629,7	4 122,8	-4 655,4	47,0
в рублях	8 612,5	8 461,4	4 052,1	-4 560,4	47,0
в иностранной валюте и драг. металлах	165,6	168,3	70,7	-94,9	42,7

Составлено авторами по данным Банка России

В целом за период объем кредитов выданных населению сократился более чем в 2 раза, причем значительное сокращение наблюдается как по рублевым, так и по валютным кредитам.

Колебания объемов выдачи банковских кредитов населению, происходило на фоне изменения ключевой ставки Банка России, значение которой с 31 октября 2014 года по 16 июня 2015 года менялось семь раз в диапазоне с 9,5% до 17%. Повышение ключевой ставки Регулятора вызвало масштабные изменения процентных ставок коммерческих банков. Ставки по банковским кредитам населению демонстрировали рекордные величины 25-35% в четвертом квартале 2014 – первом квартале 2015гг., (рисунок 1).

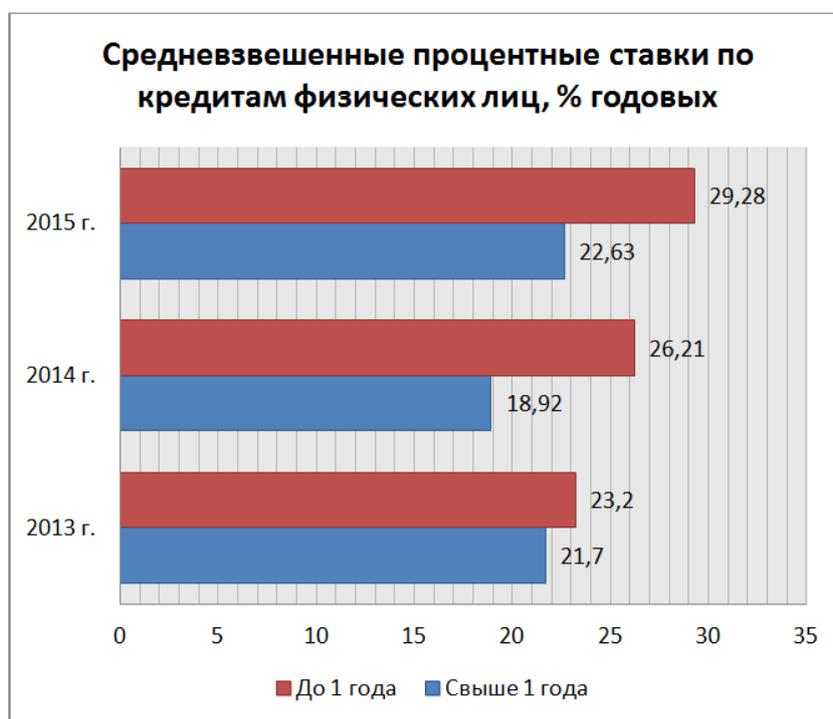


Рис. 1 – Средневзвешенные проценты по кредитам физических лиц, % годовых

По данным рисунка, средневзвешенная процентная ставка по краткосрочным рублевым кредитам, возросла с 23,2% до 29,28 % годовых. Долгосрочные кредиты, сроком свыше 1 года, наоборот демонстрировали с 2013 года снижение ставки с 21,7 % до 18,92 % годовых в 2014 году, но по состоянию к 2015 году ставка увеличилась до 22,63 % годовых. Необходимо отметить, что снижение ключевой ставки Банка России в феврале 2015 г., не повлекло за собой оперативного снижения ставок по банковским кредитам населению.

Для более детальной оценки ситуации необходимо провести анализ структуры задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам (таблица 3).

Таблица 3 – Структура задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам в 2014-2015 гг.

	01.01.2014 г.		01.01.2015 г.		01.10.2015 г.	
	млрд.руб	уд.вес%	млрд.руб	уд.вес%	млрд.руб	уд.вес%
Задолженность по РФ, всего	9 925,9	100	11 294,8	100	10 722,9	100
в рублях	9 699,0	97,7	11 005,3	97,4	10 446,5	97,4
в иностранной валюте и драг. металлах	227,0	2,3	289,5	2,6	276,4	2,6
просроченная задолженность, в том числе по кредитам:	439,2	4,4	665,6	5,9	857,3	8,0
- в рублях	406,5	4,1	620,3	5,5	802,1	7,5
- в иностранной валюте и драг. металлах	32,7	0,3	45,4	0,4	55,2	0,5

Составлено авторами по данным Банка России

Структура задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам в 2014-2015 гг., фактически не изменилась. Основную долю в задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам составляют кредиты в рублях – 97 %, соответственно кредиты в иностранной валюте занимают около 3%. Доля просроченной задолженности выросла в 1,8 раза с 4,4% до 8%. Причем просроченная задолженность по рублевым кредитам растет быстрее, чем по кредитам в иностранной валюте и драгоценных металлах. По состоянию на 1 октября 2015 года удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам составил 8%.

Выявленные неблагоприятные тенденции банковского кредитования населения, происходят на фоне сокращения реальных доходов населения и росте безработицы. Так, по данным Росстата реальные располагаемые денежные доходы населения РФ в ноябре 2015 года уменьшились на 5,4 % по сравнению с ноябрем 2014 года. В целом, за январь-ноябрь доходы населения в реальном выражении сократились на 3,5 %. Средняя зарплата в реальном выражении упала в ноябре в годовом исчислении на девять процентов. Общая численность безработных в России в ноябре 2015 года увеличилась по сравнению с октябрём на 180 тысяч человек и составила 4 миллиона 435 тысяч человек, уровень безработицы повысился до 5,8 % [2]. Очевидно, что данные факты оказывают отрицательное влияние на кредитоспособность физических лиц, а значит и состояние банковского кредитования населения в текущей и среднесрочной перспективе.

Литература

1. Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам-резидентам. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=10&Year=2015&TbIID=302-02M> (дата обращения 10.12.2015).

2. Уровень жизни и доходы населения в ноябре 2015 года [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (дата обращения 18.12.2015).

References

1. Information on credits granted to natural persons-residents. [Electronic resource]. The official website of the Bank of Russia. – Access: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=10&Year=2015&TbIID=302-02M> (10.12.2015).

2. The living standard and incomes of population in November of 2015 [Electronic resource]. The official website of the Federal service of state statistics. – Access: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/ (accessed 18.12.2015).

DOAJ

Все материалы, опубликованные в Международном научно-исследовательском журнале, размещаются в депозитории научных изданий Университета Лунда.

DOAJ (Лунд, Швеция) [<http://www.doaj.org/>].

Таким образом, публикации наших авторов доступны еще большему кругу исследователей, что поднимает их статус и увеличивает возможность цитирования.

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.138

Юткин С.С.¹, Пурыгин М.А.², Кудяев А.В.³

¹Студент, ²студент, ³студент,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

СТРАТЕГИЯ АРХИТЕКТУРНОГО ПОДХОДА ПРИМЕНИТЕЛЬНО К СТРУКТУРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В современных условиях предприятиям требуется дополнительный инструментарий для поддержания конкурентоспособности на должном уровне. Архитектурный подход в оценке предприятия и бизнес-инжиниринг, служащий для реорганизации бизнеса – эффективные рычаги, способствующие преследуемой цели.

Ключевые слова: бизнес-инжиниринг, архитектура, структура предприятия, система.

Jutkin S.S.¹, Purygin M.A.², Kudayev A.V.³

¹Student, ²student, ³student,

St. Petersburg State University of economics

BUSINESS ARCHITECTURE APPROACH FOR COMPANY STRUCTURE

Abstract

There are some modern approaches for making business more competitive. Business architecture one of the most appropriate of those approaches in modern terms.

Keywords: business-engine, architects, business structure, system.

Организация ведения дел и структура некоторых предприятий в экономическом пространстве страны продолжительное время признавались стабильными, однако в последние годы возникает необходимость изменений. Примером может служить банковская сфера, которая в последнее десятилетие все активнее стала пользоваться каналами сетевой и автоматизированной кооперации, как с клиентами, так и с другими контрагентами.

Таким образом, с учетом активно изменяющихся внешних условий: появление компактных устройств, с доступом в интернет; развитие электронных услуг; регуляторные воздействия в сфере каналов электронного взаимодействия; развитие стандартов безопасности электронных транзакций – можно заявить, что предприятиям, в целях выживания в быстроизменяющейся внешней среде, требуется располагать инструментом, формирующим их конкурентное преимущество. Таким инструментом обосновано может служить бизнес - инжиниринг.

Бизнес - инжиниринг – один из самых эффективных способов управления развитием организации. Бизнес – инжиниринг служит не только как одна из альтернатив противодействия неблагоприятной или быстроизменяющейся внешней среде, но и как инструмент по модернизации структуры предприятия. Согласно исследованиям McKinsey, именно структура предприятия является решающим фактором эффективной деятельности предприятия.

Бизнес - инжиниринг подразумевает описание и изменение деятельности предприятия сверху вниз, то есть деятельность рассматривается в общем виде, от общего к частному. Архитектурные инженеры утверждают, что предприятие следует оценивать, как совокупность отдельных его элементов (деятельность разных отделов, уровень мотивации персонала, взаимодействие персонала, техническое обеспечение, функции, процессы и другое). В бизнес среде такой подход к рассмотрению инфраструктуры предприятия именуют «архитектурой». Тем самым, в основе верно спроектированной архитектуры предприятия лежит системный подход. Система – совокупность взаимодействующих элементов, организованных для достижения одного или нескольких установленных назначений (ISO/IEC 15288:2008). Важность представления предприятия как общей картины сплетенных между собой элементов, можно отследить из следующего «парадокса выполнения плана департаментов». Парадокс состоит в следующем: на производственном предприятии в совокупности работают несколько департаментов. Рассмотрим два департамента: отдел закупок и производственный отдел. План, который руководство предприятия сформировало для сотрудников отдела закупок, состоит в том, чтобы закупить как можно более дешевый материал. То есть перевыполнение плана, сопровождающееся ростом бонусной надбавки за перевыполнение, прямо пропорционально сохраненным средствам, выделенным на покупку материала. В то же время, отдел производства должен в рамках выполнения плана выпустить определенное количество продукции, при этом, не теряя качество. Однако, вследствие поставки некачественного материала, производственный отдел встречается с известными трудностями по выполнению плана производства (растет % брака). Таким образом, с одной стороны – сотрудники обоих отделов выполняют свои обязанности, более того, выполняют их хорошо, однако с другой стороны – успешная деятельность одного отдела препятствует деятельности другого, что в итоге приводит к снижению взаимосвязанных показателей деятельности (выручка, реализация, удовлетворенность потребителей и прочее).

Весь инструментарий бизнес - инжиниринга сложно отразить в одной статье, но проследить благоприятное воздействие архитектурного подхода можно, если привести в пример хотя бы один из инструментов, в частности – стратегическую карту. Такая карта составляется для достижения конкретно сформулированной цели (целей) предприятия, которые достигаются с помощью последовательного описания тактических шагов, которые отражают наиболее важные процессы. Эти процессы призваны формировать стоимость, и их поддержка осуществляется посредством специально отобранных нематериальных активов.

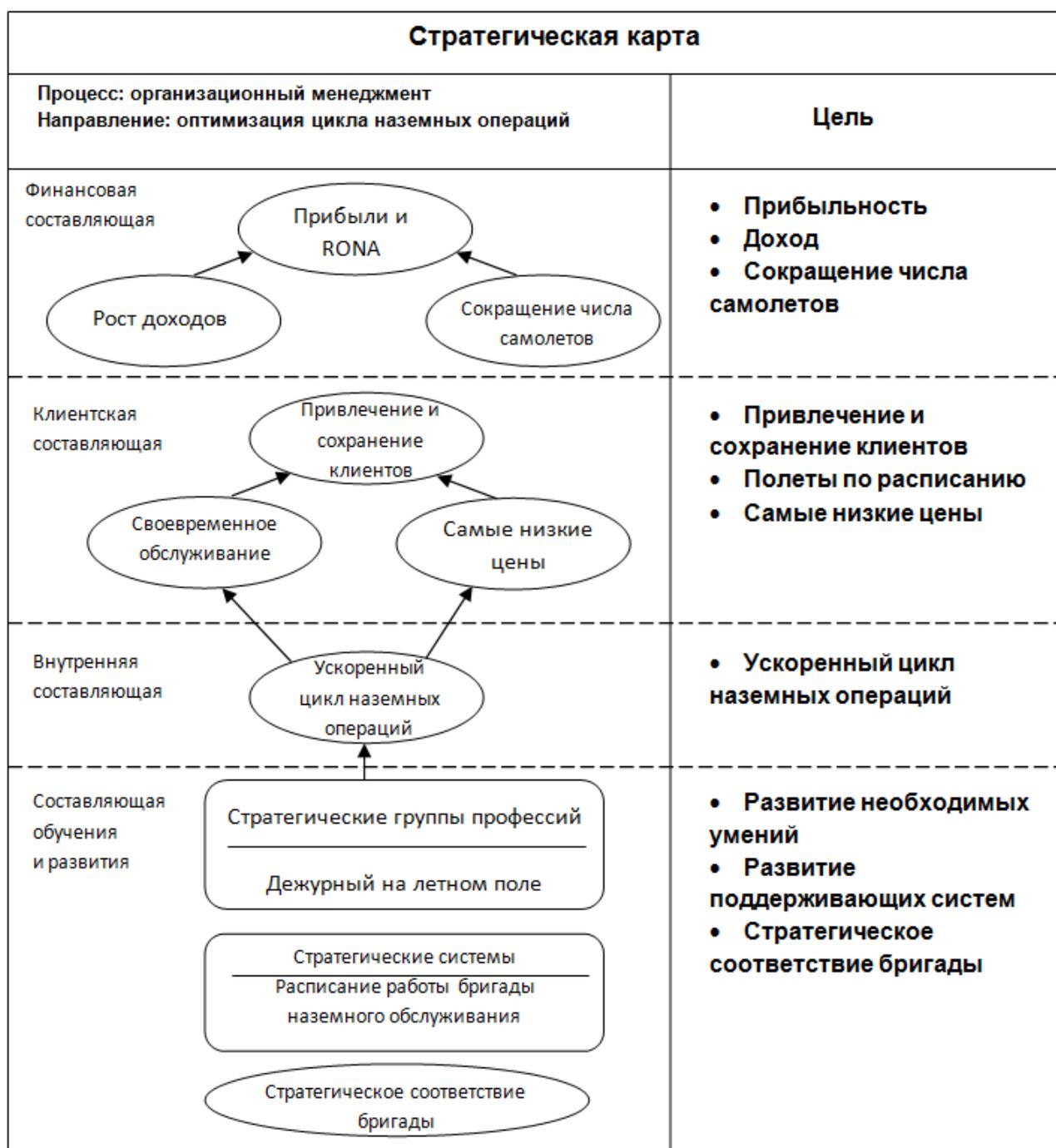


Рис. 5 – Пример "Стратегической карты"

Как следует из примера (рисунок 1), вследствие оптимизации цикла наземных операций авиакомпании, компания сокращает количество самолетов, что уменьшает ее издержки. Сокращение издержек в свою очередь позволяет продавать более дешевые билеты, и вместе с тем, оптимизация наземных работ приводит к своевременному вылету и прилету самолетов, что положительно сказывается на удовлетворенности клиентов.

Приведенные доводы доказывают адекватность использование архитектурного подхода к построению структуры предприятия.

Литература

1. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник для вузов / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 2 е изд.; перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2007. – 514 с.: ил.
2. Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс] Авдошин С.М., Песоцкая Е.Ю. Информатизация бизнеса. Управление рисками. – ДМК Пресс, 2011. – 176 с.
3. Информационные системы в банковском деле: Учебное пособие/ Королев М.И., Королев Д.М. Белгород: Издательство БелГУ, 2012
4. Ибрагим М., Лонг Г. Сервис-ориентированная архитектура и архитектура предприятия: Часть 1. Взаимодействие SOA и EA. [Электронный ресурс]

References

1. Jekonomicheskij analiz. Osnovy teorii. Kompleksnyj analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti organizacii: uchebnik dlja vuzov / pod red. N. V. Vojtolovskogo, A. P. Kalininoj, I. I. Mazurovoj. – 2 e izd.; pererab. i dop. – M. : Vysshee obrazovanie, 2007. – 514 s.: il.
2. Jelektronno-bibliotechnaja sistema «Lan'» [Jelektronnyj resurs] Avdoshin S.M., Pesockaja E.Ju. Informatizacija biznesa. Upravlenie riskami. – DMK Press, 2011. – 176 s.
3. Informacionnye sistemy v bankovskom dele: Uchebnoe posobie/ Korolev M.I., Korolev D.M. Belgorod: Izdatel'stvo BelGU, 2012
4. Ibragim M., Long G. Servis-orientirovannaja arhitektura i arhitektura predprijatija: Chast' 1. Vzaimodejstvie SOA i EA. [Jelektronnyj resurs]

DOI: 10.18454/IRJ.2016.43.116

Яцковский М.М.

Магистрант, Санкт-Петербургский Государственный Экономический
Университет, финансы и кредит, ценные бумаги и ПФИ

АНАЛИЗ ДИВИДЕНДНОЙ ДОХОДНОСТИ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ

В статье исследуется дивидендная доходность акций российских компаний различных секторов экономики за последние 5 лет и определены перспективные ценные бумаги для различных типов инвесторов.

Ключевые слова: инвестиции, акции, дивидендная доходность, частный инвестор, рынок ценных бумаг.

Jackovskij M.M.

Undergraduate student,

Saint-Petersburg State University of Economics, finance and credit, securities and derivative financial instruments

ANALYSIS OF DIVIDEND YIELD OF THE SHARES OF RUSSIAN ISSUERS

Abstract

This article explores dividend yield of shares of Russian companies from different industries of economics for last 5 years and define the most attractive shares for different types of investors.

Keywords: investment, shares, dividend yield, private investor, stock market.

Российский фондовый рынок предлагает большое количество различных финансовых инструментов из всех отраслей отечественной экономики. Перед розничным инвестором стоит задача выбора инструмента, наиболее полно отвечающего его потребностям и лучше всего удовлетворяющего его инвестиционные цели.

Одним из самых распространенных финансовых инструментов на российском фондовом рынке являются акции. Главным индикатором успеха операций с ценными бумагами является доходность. Доходность акции считается формуле: $r = (Div + (P_1 - P_0)) / P_0$. Полная доходность акции зависит от разницы цен покупки и продажи и выплаченных дивидендов.

Дивиденды, как правило, выплачиваются из чистой прибыли, которую компания заработала за отчетный период. В зависимости от решения собрания акционеров часть прибыли может быть направлена на выплату дивидендов, а остальная часть реинвестирована в компанию.

Рассматривая соотношение между дивидендной доходностью и доходностью от прироста курсовой стоимости акций в историческом аспекте, было замечено, что в общей доходности все большую роль играет именно прирост цен акций [1].

Таблица 1 – Соотношение дивидендной доходности и прироста курсовой стоимости

Страна	Годы	Полная доходность	В том числе	
			дивидендная доходность	прирост курсовой стоимости
США	1802–1900	5,89	5,18	0,71
	1900–1995	9,78	4,84	4,94
	1950–2005	12,1	3,8	8,3
Великобритания	1800–1900	4,69	3,91	0,79
	1900–1995	8,86	4,94	3,92
	1950–2005	12,7	5,1	7,6

Источник: Рассчитано по базе данных Международной федерации фондовых бирж S&P Global Market Factbook.

Как видно из таблицы, дивиденд по акциям иностранных эмитентов изначально имевший больший вес в итоговой доходности более века назад, на сегодняшний день стал занимать меньшую долю в итоговой доходности. Аналогичная ситуация происходит и с российскими акциями, дивиденды по которым невысоки (по сравнению с уровнем инфляции).

Информация о дивидендной политике компаний тщательно отслеживаются фондовыми аналитиками, менеджерами и брокерами. Прекращение выплат дивидендов и нежелательные отклонения от сложившейся дивидендной практики могут привести к понижению рыночной цены акций. По этой причине, часто организация вынуждена поддерживать уровень дивидендов на стабильном уровне, несмотря на изменения рыночной конъюнктуры. Степень стабильности выплаты (Dividend stability index – DSI) для многих неустойчивых акционеров служит своеобразным индикатором успешности деятельности компании.

Для анализа дивидендной доходности были исследованы ценные бумаги, входящие в отраслевые индексы ММВБ на 4.12.15. Дивидендная доходность рассчитывалась как соотношение объявленного дивиденда к цене акции на дату закрытия реестра.

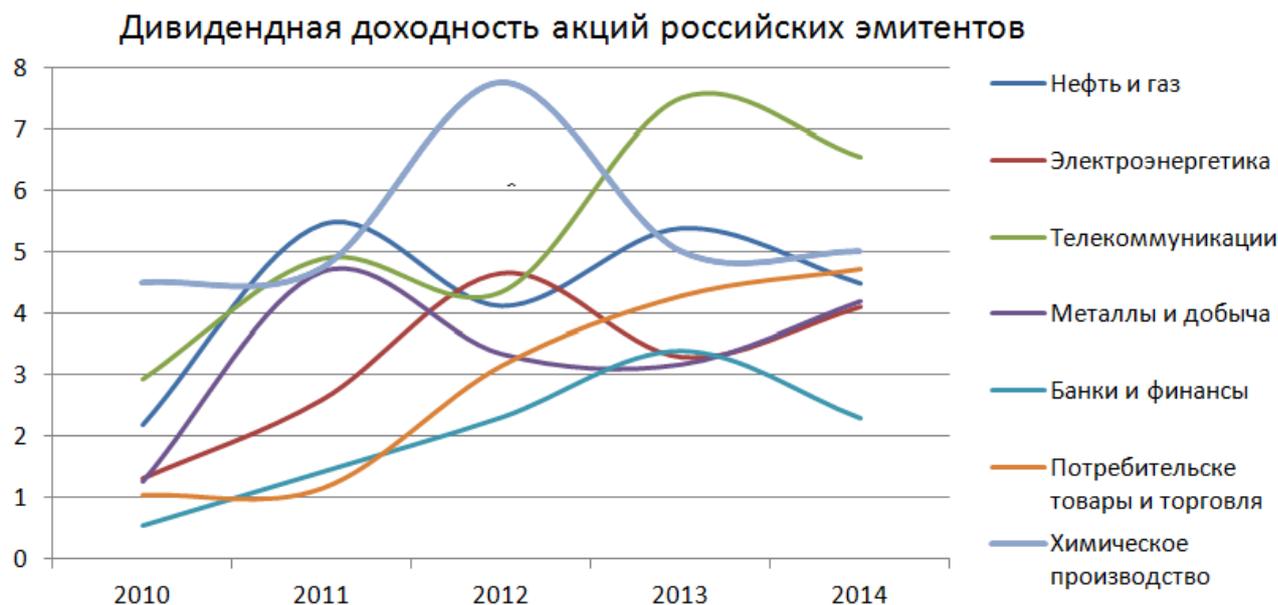


Рис. 1 – Дивидендная доходность акций российских эмитентов

Дивидендная доходность акций российских эмитентов сильно варьируется в зависимости от отрасли. Так для 2010 года, являющимся годом окончанием мирового финансового кризиса, характерны низкие дивиденды из-за падения доходов российских компаний. Несмотря на сильную волатильность дивидендов, в экономике России присутствуют отрасли, традиционно характеризующиеся большими дивидендами. Как видно из приведенного выше рисунка, к таким отраслям относятся телекоммуникации и химическое производство.

Самые большие дивиденды из отрасли телекоммуникаций выявлены у таких компаний как ОАО «Ростелеком», ОАО «МГТС» и ОАО «МТС». Преимуществом данных компаний является возможность точного прогнозирования будущих денежных потоков, поскольку абоненты телекоммуникационных компаний редко меняют операторов связи и платежи достаточно предсказуемы даже во времена спада экономики.

Самую большую доходность среди компаний входящих в индекс ММВБ «Химическое производство» показывают ПАО «Нижнекамскнефтехим» и ПАО «Акрон». Данные компании стабильно показывают большой дивиденд по сравнению с другими компаниями из этой отрасли.

Как правило, большой дивиденд по акции свидетельствует о «зрелости» и прочных позициях компании на рынке и более низком соотношении Р/Е. Инвестору, желающему большей прогнозируемости своих вложений и в то же время иметь возможность получать доход за счет курсовых колебаний цен акций следует обратить внимание на данные отрасли для построения эффективной инвестиционной стратегии.

Как показал анализ, акции из банковского сектора и транспорта менее всего пригодны для инвесторов, рассчитывающих на дивиденд. Начавшаяся в 2010 году тенденция на повышение дивидендов в банковской сфере остановилась по вполне понятным причинам:

- Кризисная ситуация в экономике России в 2014 году;
- Политический кризис на Украине, который негативно сказался и на работе крупнейших финансовых институтах России;
- Колебания курса рубля и его девальвация.

Самую низкую дивидендную доходность показывают предприятия транспортной сферы. Так большинство компаний приняло решение не выплачивать дивиденды за 2014 год в связи со сложной экономической обстановкой и направить денежные средства на укрепление финансовых позиций (за исключением ПАО «НМТП» - дивидендная доходность 13,124%).

Среди остальных отраслей экономики устойчивую тенденцию к росту дивидендной доходности имеют акции компаний потребительских товаров и торговли – начиная с 2010 года, средняя доходность выросла с 1,04% до 4,71%

годовых. Постоянный спрос на продукцию и услуги компаний из этой отрасли позволяет им получать прибыль даже во время валютных колебаний и снижения доходов населения. Самые высокие дивиденды в этой отрасли показывает ПАО «М.видео» 2013 г. -7,85% и 2014 г. – 14,17%.

Для акций компаний, занимающихся добычей полезных ископаемых, нефтью и электроэнергетикой характерны средние для всего рынка значения дивидендной доходности. Так после спада экономики в 2010 году дивиденды по акциям для данных отраслей составляли не более 2,2% и имели тенденцию к увеличению до 2014 года. Дивиденды за 2014 год в данных отраслях колебались от 4% до 5%. Однако и в этих отраслях есть лидеры по величине дивиденда. ОАО «Лензолото» является рекордсменом по дивидендам в отрасли «металлы и добыча» - начиная с 2010 года, дивиденд не опускался ниже значения 15% годовых. В электроэнергетике можно выделить ОАО "Э.ОН Россия" и ПАО «Ленэнерго» чьи дивиденды на 2-3% стабильно выше, чем у их конкурентов.

Среди нефтегазовых компаний самые большие дивиденды за 2014 год заплатили ОАО «Сургутнефтегаз» (привилегированные акции) – 24,4% годовых, ПАО АНК «Башнефть» (обыкновенные и привилегированные акции)- 6,007% и 8,712% и ПАО «Татнефть» (привилегированные акции) -6,83% годовых.

Необходимо отметить, что дивидендная доходность акций российских эмитентов отстает от уровня инфляции и в большинстве случаев реальная доходность от инвестиций в акции с расчетом только на дивиденд меньше нуля. Однако на рынке всегда присутствует возможность получения больших дивидендов. Поскольку акции компаний из разных отраслей имеют общие признаки в плане дивидендной доходности, то можно условно поделить их на несколько групп, подходящих инвесторам различного типа:

- Высокая дивидендная доходность – акции телекоммуникационных и химических компаний будут интересны инвесторам покупающим ценные бумаги на долгую перспективу – свыше 3 лет, что позволит значительно увеличить стоимость портфеля за счет реинвестирования дивидендов;
- Средняя дивидендная доходность – акции нефтегазовых, электроэнергетических и добывающих компаний. Акции таких эмитентов будут интересны инвесторам, инвестирующим на период до 3 лет, или спекулянтам, желающим получить дополнительный заработок из-за колебаний цен до и после даты закрытия реестров[4]. Однако внимательное изучение этих отраслей поможет инвесторам найти такие ценные бумаги, дивиденд по которым будет превышать среднерыночный;
- Низкая дивидендная доходность – акции банковского и транспортного сектора. Дивиденды в таких компаниях либо малы, либо отсутствуют и не предоставляют большого интереса для инвесторов.

Литература

1. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов ; под ред. Н.И. Берзона и Т.В. ТН.И. Берзона и Т.В. Тепловой. – М.: КНОРУС, 2014. -654 с. – (Бакалавриат)
2. www.moex.com – Московская Биржа
3. www.investfunds.ru – информация о фондовом рынке
4. Flash Research. Дивидендные акции после закрытия реестра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dohod.ru/files/research/pdf/research_8.pdf (дата обращения 4.12.15)

References

1. Finansovyy menedzhment: uchebnyy kolektiv avtorov ; pod red. N.I. Berzona i T.V. TN.I. Berzona i T.V. Teplovoj. – M.: KNORUS, 2014. -654 s. – (Bakalavriat)
2. www.moex.com – Moskovskaja Birzha
3. www.investfunds.ru – informacija o fondovom rynke
4. Flash Research. Dividendnye akcii posle zakrytija reestra [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.dohod.ru/files/research/pdf/research_8.pdf (data obrashhenija 4.12.15)