МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ
ISSN 2303-9868

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

Подписано в печать 16.02.2015.
Тираж 900 экз.
Заказ 24008
Отпечатано с готового оригинал-макета.
Отпечатано в типографии ООО "Компания ПОЛИГРАФИСТ"
623701, г. Березовский, ул. Театральная, дом № 1, оф. 88.

Meždunarodnyj naučno-issledovatel'skij žurnal

№1 (32) 2015
Часть 2

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

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

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

Члены редколлегии:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Екатеринбург - 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ / HISTORY 4

ЧЕРЕЗ УРАЛЬСКИЕ ГОРЫ В КИТАЙ (НА ОСНОВАНИИ «ЗАПИСОК О РУССКОМ ПОСОЛЬСТВЕ В КИТАЙ (1692-1695) И. ИДЕСА И А. БРАНДА) 4
ВОСТОЧНЫЙ (ОСМАНСКИЙ) ДЕСПОТИЗМ В СОЧИНЕНИЯХ М. М. СПЕРАНСКОГО 6
ЭВОЛЮЦИЯ МЫШЛЕНИЯ МАО ЦЗЭДУНА ПЕРЕД НАЧАЛОМ ВЕЛИКОЙ ПРОЛЕТАРСКОЙ КУЛЬТУРНОЙ РЕВОЛЮЦИИ 8

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS 10

ПРОЦЕССЫ ОБНОВЛЕНИЯ В КОРПОРАЦИЯХ 10
РАЗРАБОТКА МУЛЬТИАГЕНТНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ 11
ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСТАНОВКАХ ОБНАРУЖЕНИЯ ОПАСНЫХ ВЕЩЕСТВ 12
АДАПТАЦИЯ МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖЕРА К УСЛОВИЯМ ГЛОБАЛЬНОЙ БИЗНЕС СРЕДЫ 14
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ ПО БИОБЕЗОПАСНОСТИ 18
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ 19
КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ 21
АУДИТ ОПЕРАЦИЙ С АФФИЛИРОВАННЫМИ ЛИЦАМИ 23
КОМПЛЕКСНОЕ И НЕПРЕРЫВНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ 26
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТОВ РОСКОШИ 29
ЭНТРОПИЙНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОДСИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 30
ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ – КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В 2015 ГОДУ 32
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ 34
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ 41
ПОНЯТИЕ И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 42
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ 44
ВЛИЯНИЕ ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ США И ПЕРСПЕКТИВЫ СЛАНЦЕВОЙ РЕВОЛЮЦИИ В 2015 ГОДУ 46
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 47
ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ 49
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРУКТУРУ КАПИТАЛА КОМПАНИИ 51
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ 53
ЭВОЛЮЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА 56
ПРИМЕНЕНИЕ СМЯГЧАЮЩИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ АКТУАЛЬНО И НЕОБХОДИМО 57
О НЕКОТОРЫХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ В ОПРЕДЕЛЕНИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ 59
СИСТЕМНАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ПОДДЕРЖКИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА 61
РЕСУРСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОЕКТИРОВАНИИ 62
СУЩНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 64
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ЦЕНТРОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА 65
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ 67
RISKS OF FUNCTIONING OF THE ENTERPRISES OF AGRICULTURAL ENGINEERING OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT IN THE WTO AND THE NEED FOR CORRECTION OF REGIONAL ECONOMIC POLICY 68
СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ 72
ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОТРУДНИКОМ ОТЧЕТА О КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДАХ 73
АСПЕКТЫ ПОРЯДКА ВОЗМЕЩЕНИЯ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ СО СТОИМОСТЬЮ ПРОЕЗДА 74
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ 76

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ОПЛАТЕ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ 78
ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ПО ВОПРОСУ РЕГИСТРАЦИИ И УЧЕТА СТРАХОВАТЕЛЕЙ 79
ОБЗОР КАТЕГОРИЙ СТРАХОВАТЕЛЕЙ, ПОДЛЕЖАЩИХ РЕГИСТРАЦИИ В ФОНДЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ 80
ПРОЦЕСС ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ В ЧАСТИ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ 81
К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СИСТЕМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ 83
ОБЗОР НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ РЕГИСТРАЦИИ И УЧЕТА СТРАХОВАТЕЛЕЙ 84
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ 85
ИННОВАЦИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 87
ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ И ЕЕ МИНИМИЗАЦИИ. 88
ПОТРЕБИЛЬСКАЯ СТОИМОСТЬ ДЕРИВАТИВОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ 90
АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫЙ ПРОЦЕССОВ В РОСИИ 91
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ 91
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: МЕТОД СОБЫТИЙ 94
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ 95
НОВЫЙ ЗАКОН О НАЛОГЕ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ЭКЗАМЕН НА НАЛОГОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ 96
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ 98
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 99
ДОМОХОЗЯЙСТВА РОССИИ КАК СУБЪЕКТ РЫНКА 101
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ 103
РОЛЬ СТРАН С НИЗКИМИ НАЛОГАМИ В ФОРМИРОВАНИИ ОФФШОРНЫХ ЗОН 105
статья изъята: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ 106
КЛАССИФИЦИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ 107
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ СКОТОВОДСТВА 108

Болдырева О.Н.
Аспирант кафедры иностранных языков, межкультурной коммуникации и регионоведения ассистент кафедры русского языка как иностранного и общегуманитарных дисциплин Калмыцкого государственного университета

ЧЕРЕЗ УРАЛЬСКИЕ ГОРЫ В КИТАЙ (НА ОСНОВАНИИ «ЗАПИСОК О РУССКОМ ПОСОЛЬСТВЕ В КИТАЙ (1692-1695) И. ИДЕСА И А. БРАНДА)

Аннотация

Данная статья посвящена посольству во главе с Избрантом Идесом и секретарем посольства Адамом Брандом, которое в 1692 – 1695 гг. было послано в Китай по поручению Петра I.

В работе автор постарался выявить и обосновать необходимость отправки Идеса в Китай. В статье ставится задача рассмотреть довольно большой материал по Сибири и Китаю, представленный Идесом и Брандом в своей книге «Записки о русском посольстве в Китай (1692–1695)». Особое внимание автор обращает на записки Адама Бранда. В работе проанализированы характерные особенности жизни народов Сибири и китайцев, о которых автор узнал из «Записок».

В результате анализа автор делает вывод о том, что ценность записок Идеса и Бранда заключается в том, что они рассказали о тех народах, по землях которых проезжали – коми, ханты, манси и другие, о том, что дневники Избранта Идеса и Адама Бранда – исключительно ценный источник по этнографии и географии Сибири и Китая.

Ключевые слова: Записки, русское посольство, путешественники, Сибирь, Урал, Китай, дипломатические отношения

Boldyreva O.N.
Postgraduate student of the Department of foreign languages, intercultural communication and regional studies lecturer of the Department of Russian as a foreign language and Humanities disciplinesKalmyk State University

"THROUGH THE URAL MOUNTAINS IN CHINA (ON THE BASIS OF "NOTES ABOUT THE RUSSIAN EMBASSY IN CHINA (1692-1695)" BY I.IDES AND A.BRAND)"

Abstract

This article is devoted to the Embassy, headed by Izbrant Ides and Secretary of the Embassy Adam Brand, which in 1692 1695 was sent to China by Peter I. The author tried to identify and justify the need to send Ides in China. In the article there is a problem to examine a rather extensive material of Siberia and China, presented by Ides and Brand in their book «Notes about the Russian Embassy in China (1692-1695) ». The author pays special attention to notes of Adam Brand. This paper is analyzed the features of life of the peoples of Siberia and the Chinese, which the author learned from the Notes.

As a result of this analysis the author concludes that the value of the notes Ides and Brand is that they talked about the peoples on whose lands passed - Komi, Khanty, the Mansi and the other, that the diaries Izbrant Ides and Adam Brand - exceptionally valuable source for Ethnography and geography of Siberia and China.

Keywords: Notes, Russian Embassy, travelers, Siberia, Ural, China, diplomatic relations

Данная статья посвящена посольству во главе с Избрантом Идесом и секретарем посольства Адамом Брандом, которое в 1692 – 1695 гг. было послано в Китай по поручению Петра I.

Избрант Идес (1657 - 1708 гг.) был немецким купцом, но по происхождению голландцем. По словам востоковеда и историка М.И. Казанина, он приехал в Россию торговать, в качестве русского посланника совершил поездку в Китай. Идес был помощником Петра и один из промышленных деятелей Петровского времени. Он принадлежал к группе иностранных купцов и наемников, проникших в Россию в поисках наживы или карьеры[1].

Об Адаме Бранде сведений немного. Неизвестно, когда он родился и умер. Он был уроженцем Любека (Германия). В молодости он начал заниматься торговыми делами в Москве. Любек в то время был одним из лидеров по торговле с Россией. Бранд сопровождал Идеса в Китай, видимо, в качестве члена свиты посла, но точных данных нет. В 1698 г. в Гамбурге Адам Бранд выпустил первое издание своих записок о путешествии в Китай.

Существует несколько версий о причине отправки Идеса в Китай, однако большинство историков склоняются к варианту, что после заключения Нерчинского договора в 1689 г. остался ряд неурегулированных вопросов: не было получено какого-либо подтверждения ратификации Нерчинского договора со стороны китайского императора Канси, нерешенными остались вопросы о границе, беженцах и перебежчиках, торговых отношениях. Поэтому возникла необходимость посылки посольства, и подходящим для этого оказался торговец Избрант Идес.

Есть предположение, что решение отправить в Китай Идеса объясняется его личной предприимчивостью, стремительностью Петра I в установлении дипломатических отношений, в том числе с империей Цин. Об этом свидетельствует быстрота, с которой было оформлено и отправлено посольство Идеса.

Работа написана на основании дневников Идеса и Бранда. В них оба дают довольно большой материал по Сибири и Китаю. В связи с тем, что экспедиция была масштабной, то путь из Москвы в Китай и обратно продлился целых три года. Много груза, включавший провиант, серебро, подарки и другое, необходимость конвоя, потребность в лошадях, повозках, судах, гребцах – все это объясняет возникновение трудностей и задержек в передвижении.

Из записок мы узнаем, что экспедиция до Урала двигалась по хорошо известной в то время дороге через Вологду, Великий Устюг, Сольвычегодск, Кайгородок, Соликамск. Сибирь посольство пересекло традиционно – по течению главных рек или их притоков.

Сначала предполагалось пересечь Уральские горы по трактовой дороге от Соликамска до Верхотурья, но из-за весенней распутицы маршрут разрешили изменить. Из Соликамска Идес и Бранд поплыли по Каме до Чусовой и далее вверх по этой реке до Уткинского острога (село Слобода). Затем путешественники переправились на восточный склон хребта и спустились по рекам Нице и Туре до города Тюмени. На обратном пути из Китая они пересекли горный хребет по Бабиновской дороге[2].

Из записок Идеса:

«Соликамск—очень красивый, большой и богатый город, где много именитых купцов. Особого внимания заслуживают в нем соляные варницы. Там имеется более пятидесяти соляных колодцев глубиной от 25 до 35 локтей (Локоть — древняя мера длины, равная примерно 40 см). Из воды этих колодцев ежегодно вываривают очень большое количество соли, которую отправляют отсюда в громадных, специально для этой цели построенных ладьях, или речных судах. Каждое из них берет от 800 до 1000 ластов, т. е. от 100 до 120 тыс. пудов.

... 14 мая я продолжил свое путешествие из Соликамска водой и по маленькой речке Усолке, примерно в полумиле от города, вновь достиг Камы. Плывя по Каме, мы оставили Европу и вступили в Азию, и я в первый день троицы сошел с судна на берег и в последний раз пообедал на европейской траве, покрывавшей красивый высокий зеленый холм. После этого, выпив бокал вина за благополучие милой Европы, я вновь сел на судно, чтобы продолжить путешествие далее по этой реке, что оказалось сопряженным с немалыми трудностями...»[1; 58—59].

«Попав таким образом из Европы в Азию и достигнув азиатской реки Чусовой, нашли мы эту реку далеко не столь приятной, как красавица Кама — замечательная река, богатая всякого рода рыбой. Берега реки от Соликамска досюда плотно населены, ...поля очень плодородны, ландшафт прекрасен; обширные луга пестрят всевозможными цветами, повсюду леса и перелески. На

все это стоит и очень приятно смотреть. И хотя берега Чусовой, текущей на запад и впадающей в Каму, не менее красивы, привлекательны и плодородны, путешествие вверх по ней показалось нам неприятным. Здесь из-за высокой воды мы за несколько дней продвинулись вперед очень мало, и нас тянули бечевой с берега. Наконец по прошествии двенадцати дней тяжелого бурлачения против сильного течения мы прибыли 25 мая к удобному берегу и увидели впервые сибирских татар, именуемых вогулами.

Должен сказать, что довольно плотно населенные земли по этой реке можно считать в числе самых красивых в мире. И когда я, чтобы немного размяться поутру или вечером, выходил на берег, то, удалившись по холмам, находил всевозможные и прекраснейшие цветы и растения, издававшие чудный аромат. Повсюду в очень большом количестве встречалась дичь крупная и мелкая»[1; 70—71] .

«1 июня мы благополучно прибыли в Уткинский острог. Это пограничное укрепление построено против башкирских и уфимских татар...

Выехав 10 июня из Утки на телегах и лошадях, проехали мы мимо слободы Аятской и пересекли огибающую ее реку Нейву. Далее мы последовали вдоль реки Реж до слободы Арамашевой и оттуда до Невьянского острога на вышеупомянутой реке Нейве. Это путешествие сухим путем до Невьянска (Невьянск (Невьянская слобода, теперь с. Невьянское) находился неподалеку от устья реки Нейвы. Его нельзя отождествлять с городом Невьянском, основанным позже в верховьях этой же реки) доставило мне величайшее наслаждение, так как по пути встречались прекраснейшие луга, леса, реки, озера и самые плодородные и прекрасно обработанные поля, какие только можно себе представить, все хорошо заселенные русскими; здесь можно было достать всякие припасы по сходной цене. От Невьянска я вновь отправился вниз по реке. Водный путь до Туры шел повсюду между берегами с густо заселенными русскими деревнями и слободками и с хорошо обработанными полями. 21 июня мы добрались до реки Туры, притока текущей с запада реки Тобол.

25-го числа того же месяца прибыли мы в город Тюмень»[1; 78-79].

Из записок Бранда:

«16 мая пошли мы вверх по небольшой и узкой реке Чусовой, держась левой ее стороны... Здесь нами вновь овладело беспокойство, поскольку упомянутая река в определенное время выходит из берегов, а мы как раз были на ней в это время, и разлилась она так, что затопила все берега. Наши суда много раз задевали верхушки деревьев: глубина реки внушала нам большой страх, так как в случае быстрого спада воды мы бы все погибли. Однако же мы избежали этой судьбы и 19-го числа достигли небольшой слободы по имени Нижне-Чусовая, где и сошли на берег.

На следующий день, 20 мая, прибыли мы в другой город. В обоих городах видели мы много соляных варниц, дающих людям заработок. Начиная отсюда, путешествие было очень приятным, так как мы все время плыли мимо великолепных тенистых лесов по обоим берегам реки и красивых и привлекательных гор из чистого гипса и алебастра»[1; 74—75].

«Мы провели на реке Чусовой в общем более трех недель и каждый раз должны были выполнять невообразимо тяжелую работу, чтобы при помощи весел, шестов и канатов идти вверх по течению, ибо река здесь необыкновенно быстрая и извилистая, так что, когда мы бывали в одной излучине, где, как нам казалось, река кончалась, оказывалось, что мы были в самой ее середине, откуда течение сносило нас прямиком в другую излучину. Отсюда нам приходилось выгребать на другую сторону реки, где была большая глубина, но и там мы не могли шестами достать дна, что создавало новые трудности. Грести мимо каменных скал было не столько опасно, сколько невозможно, так как течение несло нас с такой быстротой от утесов, с такой силой и бешенством, что мы чувствовали себя как будто посреди великого океана. Если же мы гребли на другую сторону, то силой течения нас вновь относило на добрую четверть мили назад, и, таким образом, нам часто приходилось па два-три раза на день подвергаться такого рода опасностям. Нам пришлось на этой реке претерпеть также много мучений из-за комаров, которые целыми тучами окружали судно и немилосердно терзали нас. И как мы от них ни прятались, все было бесполезно, они нас продолжали мучить...

Между Соликамском и Уткой местность редко населена, так как большая часть этой области состоит из сплошных лесов и пустошей. Мы проехали также мимо множества громаднейших утесов, лежащих по реке Чусовой, которые грозно выглядят даже на большом расстоянии. Так как мы не могли далее двигаться водой, нам пришлось задержаться на девять дней в Утке, прежде чем сюда пришли подводы...

...12 июня прибыли в слободу, лежащую на реке, по имени которой слобода называется Аятская, а 13-го — в другую слободу под названием Арамашево на реке Реж, которая нам понравилась. Эта область превосходит другие не столько числом жителей, сколько главным образом плодородием почвы и богатыми урожаями, и, если прежде нам едва ли встречалась одна деревня на 60 верст, здесь богатые села, где можно было достать что угодно в избытке, попадались каждую версту...

Это короткое путешествие сухим путем было очень легким и приятным не только потому, что повсюду встречались люди, но и потому, что, к величайшему нашему удивлению, нивы и луга были в таком прекрасном состоянии, что было удовольствием любоваться ими. К этому надо прибавить еще запах различных прекрасных и ароматных растений. Кроме того, там и сям встречались поля, поросшие почти целиком махровым шиповником. Было так красиво, как я вряд ли когда-нибудь в жизни видел»[1; 84-86].

В своем путешествии члены посольства столкнулись с трудностями, лишениями и жертвами. В условиях бездорожья, пустынности и необжитости громадных пространств Урала, Сибири, Маньчжурии и Монголии приходилось мерзнуть, голодать, прорубать дорогу сквозь леса и принимать меры для борьбы с разбойниками и дикими зверями.

Несмотря на то, что ценность записок Идеса и Бранда заключается в том, что они рассказали о тех народах, по землях которых проезжали – коми, ханты, манси и другие, но нас как авторов диссертационной работы, тема которой связана с Востоком («Калмыцкое ханство в восточной политике России в XVII – XVIII вв.»), интересует описание ими цинского двора и маньчжурской дипломатии, приемов этикета и церемониала при дворе богдыхана, его сановников и наемных иезуитских советников.

Идесу было дано поручение разузнать, как можно больше о Китайском государстве. Он привез российскому правительству хорошие новости о мирных намерениях Канси. В то время Россия была заинтересована в сохранении мира на своих восточных границах и развитии торговых отношений с соседними странами, в частности, с Китаем, поэтому настроение цинского правительства было немаловажным делом.

Свои дневники Идес и Бранд вели в разной форме: Избрант более статистически, уделяя внимание малейшим деталям, например, «скамья в доме, под которой проходит дымоход», «как китайцы разрезают мясо в кухмистерских», «хорошие дороги», а Адам писал художественно, его записи больше похожи на календарь, где каждый проведенный день в путешествии соответствует дате. Из записок мы узнаем, что посольство побывало в таких китайских городах, как Цицикар, Наун и Даурия, Даймичэн и Каракотон и другие, безусловно, в китайской столице Пекин и Великой китайской стене.

В данной статье автор основывался в большей мере на записях Адама Бранда. Бранд писал, что жители города Науна живут в хороших домах с чистыми комнатами, занимаются земледелием, разведением табака, огородничеством и т.д. Вера их заключается в том, что они ночью молятся сатане и подымают такой шум, что могут только напугать христианина. Бранд с уважением отзывался о китайцах, которые хорошо приняли их экспедицию. Им нужно было большое число юрт, которые надо было привезти «со стороны, иногда за десять-пятнадцать дней пути». Когда посольство прибывало на место, юрты всегда были уже установлены со всей необходимой утварью внутри. Для безопасности китайцы расставляли каждую ночь крепкие и очень умно устроенные караулы вокруг юрт. «Чем ближе были мы к Китайской стене, - писал Бранд. – Тем гуще было население. Последние три

дня. Отделявшие нас от нее, мы шли через высокие скалистые горы, не переставая удивляться тому, что среди таких утесистых громад пробита дорога... Пекин – удивительная и замечательная столица китайских богдыханов. Несмотря на великолепие и красоту домов, башен, арок, но «в этом прекрасном городе улицы находятся в плохом состоянии, ибо здесь очень мало таких улиц, которые были бы вымощены булыжником или кирпичом…На улицах, перекрестках, у городских ворот и у мостков стоят наготове лошади и ослы, на которых за небольшую плату можно ездить целый день по городу, причем хозяин животного бежит впереди и очищает дорогу. На всех улицах видишь много народу, глазеющего на что-либо удивительное, в одном месте танцуют на канатах, в другом толпа собралась вокруг рассказчика». Приглашенный послушать рассказчика должен заплатить медную монетку, называемую цянь. В середине у нее четырехугольная дыра. На большей части этих монет находятся четыре иероглифа.

Автором статьи не случайно были выбраны именно эти отрывки из дневника Адама Бранда, потому что по ним можно судить о том, что жизнь в современном Китае изменилась не намного. Сейчас Китай занимает первое место по численности населения. Из-за густоты населения дороги в самом деле можно встретить везде, даже в том месте, где никогда бы не подумал, что она там есть. Несмотря на научно-техническую революцию, дошедшую до Поднебесной раньше других, наряду с высотными домами и асфальтированными дорогами, как и писал Бранд, и в настоящее время можно встретить дороги из песка и земли, даже в таких крупных городах, как Пекин и Шанхай. Земледелие и огородничество до сих пор является любимым занятием у большинства китайцев. Иностранцев, действительно, они встречают всегда доброжелательно, готовы делать все, лишь бы у вас осталось хорошее впечатление от их страны. В современном Китае лошади и ослы заменены на рикши и велосипеды. Монетка-цянь существует и сейчас, однако ее больше уже применяют в качестве сувенира.

Все вышесказанное достоверно, так как увидено собственными глазами в Китае. Дневники Избранта Идеса и Адама Бранда – исключительно ценный источник по этнографии и географии Сибири. Его можно считать одним из первых этнографических трудов о России, хотя они написаны иностранцами. «Записки о русском посольстве в Китай (1692–1695)» Идеса Избранта содержат оригинальные сведения о вогулах и остяках (манси и ханты), тунгусах (эвенках), зырянах (коми) и других народах.

Идес и Бранд оставили нам яркие, красочные и правдивые описания путешествия по Уралу и Китаю. Это свидетельствует не только о добросовестности авторов при ведении полевых записей и последующей обработке материала, но и об их большой наблюдательности, об умении подметить и отразить в «Записках» наиболее важные особенности районов, через которые пролегал их путь.

Литература

1. Идес И., Бранд А. Записки о русском посольстве в Китай (1692—1695) / Вступ. ст., пер. и прим. М. И. Казанина.—М., 1967.
2. Архипова Н.П., Ястребов Е.В. Как были открыты Уральские горы. – Свердловск: Сред.-Урал.кн.изд-во, 1990. – 224 с.: ил.+вкл 32 л.
3. Избрант (Эверт-Избрант-Идес) // Сибирская Советская энциклопедия / под общ. ред. М.К. Азадовского. – Т. 2. – М., 1931. – С. 204.
4. Обзор иностранных известий о Сибири // Сибирский сборник / под ред. В.А. Ошуркова. – Иркутск, 1890. – С. 42–48.
5. Усыкин Л. Сочетая государственное с личным // Полит.ру.

References

1. Ides I., Brand A. Notes about the Russian Embassy in China (1692-1695) / Introduction, translation and notes by M. I. Kazanina.- M., 1967.
2. Arkhipova I.E., Hawks E.V. How were opened the Ural Mountains? - Sverdlovsk: Mid.-Ural. publishing house, 1990. - 224 P.: ill.+en. 32 l.
3. Izbrant (Evert-Izbrant-Ides) // Siberian Soviet encyclopedia / under the general editorship M.K. Azadovsky. - V 2. - M, 1931. - P. 204.
4. Review of foreign news of Siberia // the Siberian collection / edited by V.A. Oshurkova. - Irkutsk, 1890. - P. 42-48.
5. Ousykin L. Combining state-private // Polit.ru.

Касумова М. Ю.
Кандидат филологических наук, ассоциированный профессор Университета «Фатих», Стамбул

ВОСТОЧНЫЙ (ОСМАНСКИЙ) ДЕСПОТИЗМ В СОЧИНЕНИЯХ М. М. СПЕРАНСКОГО

Аннотация

В статье исследуются взгляды М. М. Сперанского на государственное устройство восточных обществ и проблему восточного деспотизма применительно к Османской империи.

Ключевые слова*:* Восток, деспотия, М. М. Сперанский, Османская империя, внешняя политика.

Kasumova M.
Candidate of Philology Sciences, Associate Professor Fatih University, Istanbul

ORIENTAL (OTTOMAN) DESPOTISM IN THE WRITINGS OF M. M. SPERANSKY

Abstract

The article examines the views M.M. Speransky on polity Eastern societies and the problem of Oriental despotism in relation to the Ottoman Empire.

Keywords*:* Orient, despotism, M.M. Speransky, the Ottoman Empire, foreign policy.

К концу XVIII в. в западноевропейской общественной мысли сложилось представление о восточных обществах, как о деспотиях, в которых верховным собственником земли и всех основных средств производства являлось государство, олицетворяемое верховным правителем. В формирование данной концепции, безусловно, значительный вклад внесли Ш.–Л . Монтескьё и Т.–Р. Мальтус. Однако для них Османская империя в географическом смысле была в известной степени отвлеченным понятием, являясь, скорее, философской моделью для демонстрации недостатков деспотического правления, чем политической реальностью. Россия же пребывала в постоянном контакте с Османской империей, поэтому русский реформатор М. М. Сперанский именно Турцию выбрал в качестве яркого примера деспотического государства.

В российских исследованиях, касавшихся вопросов политики и экономики, проблема частной собственности рассматривалась в основном теоретически. Самый полный анализ социальных и политических особенностей восточного деспотизма был предпринят именно М. М. Сперанским в записках 1802 – 1809 гг., т.е. в то время, когда он входил в ближайшее окружение Александра I. Выработка основных направлений и принципов реформирования российского общества требовала сравнительного анализа государственного, общественного и экономического устройства Российской империи, Западной Европы и Востока. Несмотря на то, что реформы в основном остались нереализованными, тем не менее, при непосредственном участии Сперанского формировалась внешняя и внутренняя политика империи, определялись воззрения царя и его приближенных на политические реалии Востока. При этом, Сперанский специально не рассматривал вопрос о социально-политическом устройстве восточных обществ, но анализ проблемы восточного деспотизма и попытки соотнести его с российской действительностью присутствуют в его работах.

Довольно сложно определить значение теоретических изысканий Сперанского для отечественной общественной мысли рассматриваемого периода, т. к. его записки не были опубликованы. Следовательно, можно было бы сделать вывод, что концепция деспотизма, разработанная реформатором, не оказала существенного влияния на взгляды его современников. Содержание записок

Сперанского на протяжении правления Александра 1 оставалось известным лишь императору и узкому кругу высших государственных сановников. С другой стороны, это были люди, которые определяли внешнюю и внутреннюю политику государства. Следовательно, работы Сперанского оказались небесполезными, т. к. его концепция сформировала у Александра I и его приближенных определенное отношение к Востоку.

Осмысление Сперанским проблем восточных обществ, в частности деспотизма, проходило в русле идей Монтескьё. Краеугольным камнем теории французского просветителя является тезис об отсутствии в восточных обществах частной собственности на землю и твердых гарантий собственности вообще [1, 66], и Сперанский поставил вопрос о гарантировании частной собственности на землю для всех свободных сословий на первое место (его план предполагал постепенную отмену крепостного права). Отождествление общественного развития России и Востока соответствовало представлениям Монтескьё, для которого Россия служила примером деспотического государства, переживающего эпоху реформ «сверху» [там же]. Наконец, трактовка Сперанским понятия «монархия» как «монархия ограниченная» и представление о неизбежном самоуничтожении деспотического государства, также полностью соответствуют концепции Монтескьё.

В России к началу XIX в. не существовало теоретических исследований о Востоке, сопоставимых с разработкой этой темы западноевропейскими мыслителями. В связи с этим представления о собственности на Востоке формировались под воздействием двух основных факторов. С одной стороны, отечественные писатели воспринимали уже готовые теории, созданные к тому времени в западноевропейской общественной мысли. С другой стороны, не менее важную роль играли самостоятельные практические выводы, сделанные россиянами, посещавшими Азию в первой половине XIX в. Их контингент составляли: военнослужащие, которые вели боевые действия на территории Османской империи и Персии; чиновники, входившие в состав соответствующих миссий; путешественники, посещавшие Восток с исследовательскими или просто познавательными целями. Все эти категории людей бывали в Азии и в более ранние времена. Все это не могло не сказаться на отношении россиян к Востоку. Многие из них, в том числе люди, весьма далекие от философии и академической науки, пытались по-своему осмыслить восточные общества, сформулировать, хотя бы в общем виде, их основные отличия от западноевропейских стран, определить место и роль России в системе отношений Запад – Восток.

М.М.Сперанский классифицировал различные формы государственного устройства в зависимости от принципов взаимоотношений между государственной властью и законом. [2, 28]

С точки зрения Сперанского, первоначальной формой правления был деспотизм. Его возникновение диктовалось необходимостью обеспечить в самом примитивном виде «сохранение личности, собственности и чести». В этом случае власть правителя не связана никакими законными ограничениями. Деспотическое правление, при котором государи выступают в качестве «отцов народов», патриархально и свойственно «народам грубым», необразованным [2, 30–31].

Понятие «монархическое правление» для Сперанского адекватно конституционной монархии. Неограниченная монархия – это «самовластие», т. е. деспотизм [2, 45,65]. Такая форма правления и есть то общее, что объединяет Россию и Восток.

В деспотическом государстве подданные лишены прав и находятся в рабстве. Россия, по мнению Сперанского, полностью соответствует данной характеристике: «...законы наши писаны были в Афинах или в Англии, а образ управления занят в Турции» [2, 140].

Османская империя – единственное конкретное государство Востока, названное Сперанским, – выступает в его записках в качестве негативного примера. Кроме того, он упоминает «восточные деспотические государства» как отдельное понятие [2, 78].

В записке «Размышления о государственном устройстве империи» отмечаются следующие особенности деспотического государства: «в сем правлении законов быть не может»; «первая основа [народного] богатства есть право неотъемлемой собственности, а без законов она быть не может» [2, 63]. Общество такого типа не может рассчитывать на прирост народного богатства: отсутствие гарантий собственности препятствует экономическому прогрессу. Несмотря на внешнее могущество деспотической власти, правитель, как правило, оказывается не в состоянии контролировать все сферы жизни общества, поэтому полномочия на управление государством передаются в руки нескольких вельмож. С точки зрения Сперанского, «мнимая простота сего управления повергнет все в замешательство, ибо действие произвола... предопределить невозможно, и власть самодержавная... затруднится более соображением частей, в рознь идущих, и наблюдением за злоупотреблениями и прихотями каждой, нежели когда бы сама она лично всем управляла. Таково есть управление посредством визирей, пашей и прочих чиновников во всех системах самовластных» [2, 68].

Будущее такого государства бесперспективно. Все реформы неограниченного монарха, как правило, сводятся лишь к усилению армии и полиции, упорядочению сбора налогов и судебного делопроизводства [2, 48, примеч. 37]. Любые нововведения на поверку оказываются непрочными: они основаны не на «порядке вещей», а на личной воле монарха [2, 63].

История любого деспотического государства заканчивается народными волнениями, в результате чего общество впадает в анархию. Государство «по естественному порядку течения политических пере. воротов должно неизбежно в самом основании организации своей потрястись и разрушиться. Падение сего огромного колосса не может быть не ужасно» [2, 62–63, примеч. 7].

Выбор Сперанским Османской империи в качестве основного объекта рассмотрения при исследовании восточных обществ не случаен. Россия вела с ней длительные войны на протяжении XVIII – XIX вв. Во время военных походов россияне впервые получали возможность увидеть восточную страну «изнутри», поэтому именно Османская империя для многих олицетворяла собой Восток в целом. Огромные средства, затраченные Россией на борьбу с Османской империей, вероятно, заставляли задумываться о причинах относительного могущества Турции и искать их во внутренних политико-экономических факторах.

Изменение представлений не могло не сказаться на ориентирах внешней политики России. Таким образом, первые десятилетия XIX в. российское правительство стремилось установить прочные дипломатические отношения по типу европейских с теми государствами Востока, которые не являлись традиционными соперниками России, как Османская империя и Персия, в отношениях с которыми, Россией еще в XVIII столетии была найдена определенная форма взаимодействия, сочетавшая в себе дипломатические и военные методы решения принципиальных проблем. Практика, с одной стороны, подтверждала неприемлемость для России строить свои отношения с Востоком по европейским моделям, с другой – заставляла переосмысливать накопившуюся к тому времени информацию о Востоке, что в свою очередь приводило к изменению внешнеполитических концепций.

Литература

1. Монтескьё Шарль Луи де. О духе законов, или Об отношениях, в которых законы должны находиться к устройству каждого правления, к нравам, к климату, религии, торговле и т. д.; к чему автор прибавил новые исследования о законах римских, касающихся наследования, о законах французских и о законах феодальных. СПб., 1900.
2. Сперанский М. М. Проекты и записки. М. – Л., 1961.

References

1. Montesk'jo Sharl' Lui de. O duhe zakonov, ili Ob otnoshenijah, v kotoryh zakony dolzhny nahodit'sja k ustrojstvu kazhdogo pravlenija, k nravam, k klimatu, religii, torgovle i t. d.; k chemu avtor pribavil novye issledovanija o zakonah rimskih, kasajushhihsja nasledovanija, o zakonah francuzskih i o zakonah feodal'nyh. SPb., 1900.
2. Speranskij M. M. Proekty i zapiski. M. – L., 1961.

Стульникова Э.Ф.
Аспирант кафедры всеобщей истории института международных отношений, истории и востоковедения в Казанском (Приволжском) Федеральном Университете

ЭВОЛЮЦИЯ МЫШЛЕНИЯ МАО ЦЗЭДУНА ПЕРЕД НАЧАЛОМ ВЕЛИКОЙ ПРОЛЕТАРСКОЙ КУЛЬТУРНОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Аннотация

Великая Пролетарская Культурная Революция в КНР в 1966-1976 гг. является значимым социально-политическим феноменом в истории Китая. Это противоречивый период, который заслуживает тщательного изучения. Мао Цзэдун придумал и провел Культурную революцию, и для понимания этого периода в целом необходимо проследить эволюцию мышления Мао Цзэдуна, что мы и попытались сделать в нашей статье.

Ключевые слова: Мао Цзэдун, Культурная революция, КНР

Stulnikova E.F.
Kazan Fedral University

EVOLUTION OF MAO ZEDONG THINKING BEFORE THE GREAT PROLETARIAN CULTURAL REVOLUTION

Abstract

The Great Proletarian Cultural Revolution in China in 1966-1976 is one of the most important periods in the history of People`s Republic of China. This complicated period should be studied thoroughly. Mao Zedong created Chinese Cultural revolution, so in order to understand the phenomena we tried to understand his thinking.

Keywords: Mao Zedong, Chinese Cultural Revolution, PRC.

В 1961 году, после трех неудачных лет голода и смертей, Мао Цзэдун

руководил широко развернувшейся инновационном политикотворении в сельском хозяйстве, промышленности, коммерции, образовании и интеллектуальной жизни, предназначенной для реанимации экономики. В частности, он санкционировал отмену непопулярных и разоряющих коллективных столовых в сельскохозяйственных народных коммунах. Что еще важнее, он согласился, что в деревне учетным подразделением должна стать производственная бригада как базовая ячейка организации коммуны, совпадая с естественной деревней. Такая стратегия увеличила стимулы через отмену уравнения дохода внутри коммуны, состоящей из большого количества деревень с разным уровнем благополучия.

К концу года мало что осуществилось из такого изобилия планов. Чиновники слишком хорошо знали, что в 1959 году министр обороны Пэн Дэхуай был отстранен от должности Мао Цзэдуном после разумного сокращения эксцессов политики Большого скачка, что в итоге председатель назвал вызовом фундаментальной философии Большого скачка. Кадры, которые пересматривали политику Большого скачка из лучших побуждений, были подвергнуты чистке и нашли себя в списках «правых оппортунистов», в том числе и Пэн Дэхуай. В 1961 году ни один чиновник не собирался совершать такую ошибку.

При данных обстоятельствах только Мао Цзэдун мог вдохнуть жизнь в новую политику. Он сделал это, высказав прохладную, но нехарактерную для себя самокритику на беспрецедентно большом съезде 7000 членов в январе - феврале 1962 года, и отстранившись от политики на несколько месяцев. На тот момент никто не мог предсказать хватит ли в этом году урожая сельскохозяйственных продуктов. Еда оставалась главной проблемой. Оставленные за главных, коллеги Мао Цзэдуна поддерживали радикальную политику для села, при которой эффективно реставрировалось семейное хозяйство. Когда стало понятно, что экономика благополучно перенесла кризис, Мао Цзэдун вернулся к рулю и настоял на том, чтобы придерживаться линии коллективного сельского хозяйства.

Председатель был прекрасно осведомлен о том, что его коллегам приходилось сталкиваться с крестьянским недовольством народными коммунами. Просто придерживаться коллективизма было недостаточно, крестьяне должны были быть убеждены, что так было лучше для них. Мао Цзэдун призвал к Движению за социалистическое воспитание, чтобы восстановить народную веру в КПК. Но партийные лидеры вскоре осознали, что крестьяне остались безответны к аргументам деревенских кадров, которые во многих случаях стали настолько же коррумпированными, как и их гоминьдановские предшественники, на чьи места они пришли. Движение за социалистическое воспитание трансформировалось в интенсивное расследование и чистку деревенских кадров многочисленной группой чиновников из центра под эгидой Лю Шаоци. Поддерживающий, если не попросту обожающий Мао Цзэдун обратился против подобной политики в конце 1964 года. На то были две основные причины, одной из которых стал разрыв с Никитой Хрущевым и СССР.

Никита Хрущев был смещен с должности 14 октября 1964 года решением Пленума ЦК КПСС. Его коллеги устали от его злоупотреблений, «опрометчивого коварства, незаконченных выводов и поспешных решений и действий не соответствующих требованиям реального расположения дел,…желания править в приказном порядке, нежелание принимать во внимание науку и доказанные практикой методы» [3, с. 620]. Так как китайцы пытались персонализировать конфликт с СССР, сваливая всю вину на Хрущева, они быстро отправили делегацию в Москву во главе с Чжоу Энлаем, так как он меньше всех был вовлечен в советско-китайский конфликт. Но переговоры Чжоу Энлая с Леонидом Брежневым и другими преемниками Хрущева привели китайцев к выводу, что они будут продолжать то, что Жэньминь Жибао назовет «Хрущевизмом без Хрущева».

С точки зрения Мао Цзэдуна, еще более неприятным было то, что СССР тоже персонализировал конфликт. Якобы пьяный министр обороны СССР в разговоре с одним из членов делегации Чжоу Энлая, маршалом Хэ Луном, предложил: «Мы уже избавились от Хрущева, вы должны последовать нашему примеру и избавиться от Мао Цзэдуна. Так мы лучше поладим». В 1956 году Мао Цзэдун беспокоился о том, что он может как Сталин быть осужден после смерти, в 1964 он уже имел основания волноваться, а не будет ли он как Хрущев свергнут до своей смерти. В конце концов, поток обвинений против советского лидера мог быть также направлен на Мао, даже с еще большей силой.

Мао Цзэдун начала 60-х сильно отличался от того Мао, который пришел на пост Председателя 20 лет назад. Тогда он был радушным объединителем участников долгой междоусобной борьбы: состав руководства, сформированный на VII съезде в Юньнани в 1945 г. в основном сохранился до VIII съезда в 1956 г. и до кануна Культурной революции в 1965 г. Вплоть до середины 1950-х гг. Мао Цзэдун толерантно относился к дебатам в Политбюро, даже смирился со своим поражением в вопросах экономической политики. Однако потом его поведение в отношении своих коллег поменялось. Он резко отодвинул осторожных планировщиков в начале трагически провалившегося Большого скачка и вверг премьера Чжоу Энлая в унизительную самокритику. Через 18 месяцев Мао Цзэдун направил поток своей ярости на министра обороны маршала Пэн Дэхуая и лишил его статуса героя революции и Корейской войны. В 1962 году, когда Мао посчитал, что катастрофа Большого скачка подходила к концу, он разрушил попытку национального выздоровления через принуждение своих коллег возобновить классовую борьбу, начать править в приказном порядке. Какие бы товарищества не были придуманы ветеранами революции, они все впадали в трепет перед лицом упрямого Председателя, который не собирался терпеть никакой оппозиции. Вероятно, Мао Цзэдун хорошо чувствовал и даже поощрял подобный страх своих товарищей. Однако отставка Хрущева вселила в него тревогу, что такой страх мог объединить его коллег против него. С этого момента, преданность его личности, нежели его политике, стала краеугольным камнем для Председателя [4, с. 365].

С подобной точки зрения, преданность правого, такого как Чжоу Энлай, была предпочтительнее задающего неудобные вопросы левиста, такого как Лю Шаоци. Эти два разных отношения к Председателю отправляют нас к периоду революции, и так

как официальные китайские историки не затрагивают эти вопросы, их истоки могут быть определены только через осмысление хроник.

В 1920-х и в ранних 1930-х Чжоу Энлай был преемником Мао Цзэдуна. Его выдающиеся способности, сравнительное очарование, и очевидно неиссякаемая энергия были рано замечены, и он вошел в состав Политбюро в 1927 году, когда ему было 29 лет. В тот год он играл весомую роль в неудачных шанхайском и нанчанском восстаниях, в последствие принятых в КНР как зарождение Национальной Освободительной Армии Китая (Первоначально, восстание шанхайских рабочих было задумано как взятие города для националистских сил Чан Кайши, однако, после его успеха, Чан переметнулся к коммунистам и Чжоу едва спас свою жизнь. Эти события драматично описаны в романе Андре Мальро «Удел человеческий»). Под напором преследований националистских сил Чан Кайши, он был вынужден бежать из города в село. Чжоу Энлай прибыл в совет, который организовал Мао Цзэдун в диких местностях провинции Цзянси. Там он отодвинул Мао Цзэдуна на второй план и именно Чжоу Энлай отдал приказ к Великому походу китайских коммунистов в октябре 1934 года.

Несмотря на свое высокое положение в этот период, Чжоу Энлай видимо никогда не стремился к высшему посту в Партии. Вместо этого он работал как доверенный заместитель последующих генеральных секретарей, проворно справляясь с ситуацией, когда один лишался расположения и требовалось заручиться поддержкой следующего, с готовностью занимался самокритикой, если это было необходимо, за поддержку уже неугодной политики. Возможно, Чжоу Энлай видел свою силу в исполнении, а не в определении политики, или, вероятно, он попросту избегал риска. Также возможно, что когда Мао Цзэдун начал свое восхождение к высочайшему лидерству в январе 1935 года, Чжоу Энлай распознал в нем человека, чье видение партии и страны наконец-то находило отклик в его душе. После этого, он начал придерживаться линии Мао Цзэдуна, и если он находил, что он от нее отклонился, как, например, при начале политики Большого скачка, он испытывал самоунижение.

На заре Культурной революции, Чжоу показал, что он был полностью осведомлен о категорических замыслах Мао, когда он высказал: «Единственным росчерком пера все Ваши предыдущие заслуги могут быть забыты, стоит Вам провалить последнее испытание на преданность» [1,с. 55]. Премьер мог абсолютно не соглашаться с политикой Председателя, но он бы никогда не вступил бы с ним в конфронтацию, и тем более не стал бы подвергать сомнениям его правоту. Личный врач Мао Цзэдуна охарактеризовал отношения между двумя мужчинами как отношения «хозяина и раба» [4, с. 57-59].

Лю Шаоци, напротив, «принимал позицию подчиненного Мао, но абсолютно точно не имел никакого намерения отказываться от своего права на критику» [4, с.7]. Лю имел независимый статус в партии, так как взошел на него по отличному от Мао пути. Последний видел крестьянство как двигатель китайской революции [2], в то время как Лю Шаоци придерживался более традиционного в ленинистском понимании пути организатора возникающего в городах пролетариата. Эти два человека были очень разными, Мао Цзэдун – романтический революционер, упивающийся борьбой и боевыми действиями, Лю Шаоци – книжный, внимательный, больше молчаливый, но очевидно упорный, обладатель стоического характера, человек, который поднялся не за счет талантов, а благодаря упорной работе. Неприметный в своем высоком положении Лю Шаоци, казалось полностью усвоил принцип первенства организации над индивидуумом [4, с. 5], принцип, благодаря которому Культурная революция обернулась полной фикцией.

Это странная пара, Лю Шаоци и Мао Цзэдун, соединилась в поздние 1930-е, во время создания единого патриотического фронта с Гоминьданом во Второй Японской войне, когда они нашли себя по одну сторону против лидеров, поддерживаемых Москвой. Мао Цзэдун распознал организаторские способности своего нового соратника, так как в ранние 1940-е гг. Лю Шаоци играл значительную роль в кампании по упорядочению, которая перевоспитывала КПК для принятия лидерства Мао Цзэдуна. На VII съезде КПК в 1945 году Лю Шаоци в своем политическом докладе воспевал мысли Мао Цзэдуна, отмечая начала культа личности Мао, который в последствие использовался против Лю Шаоци и других в течение Культурной революции.

Как и Чжоу Энлай, Лю Шаоци не всегда полностью разделял мнение Мао Цзэдуна. В начале 1960-х гг. он с энтузиазмом поддерживал Движение Мао Цзэдуна за социалистическое воспитание, но готовился к спору с Председателем о ее целях и способах реализации [4, с. 419-427]. Со своей сильной базой в партийной машине, над которой он очень много работал, Лю Шаоци превратился в воображении Мао Цзэдуна в потенциального Брежнева, который готов занять его место при любом удобном случае.

Второй причиной недовольства Председателя Лю Шаоци стало то, что Мао Цзэдун потерял интерес к чистке деревенских кадров рамках Движения социалистического воспитания, которую он считал мелкой растратой. Идеологическое отступничество партийных членов и потенциальная опасность реставрации капитализма волновали его намного больше. Взгляды Мао Цзэдуна были высказаны в антисоветской Девятой полемике. В этом документе приводились цитаты из советской прессы, чтобы доказать что пролетариат находится под атакой буржуа в СССР. По мнению Мао Цзэдуна, такое открытие было бы неудивительным и неволнительным, если бы советские лидеры были бы истинно марксистко-ленинстскими. Но их возвышение материальных стимулов, толерантность по отношению к разнице в доходах, клевещение диктатуры пролетариата через развенчание культа личности Сталина и замена социалистического планирования на капиталистическое управление продемонстрировали что, ревизионистская хрущевская клика является политическими представителями советских буржуа, и в частности, ее привилегированным слоем. О беспрецедентной опасности реставрации капитализма в Советском союзе должны бить в набат по всему капиталистическому миру, где партии такие как КПК вели бы борьбу для предотвращения подобной «мирной эволюции».

В полемике сформулированы пятнадцать принципов, основанные на консервативном марксизме-ленинизме и маоистских идеях, для предотвращения этой опасности, но они представлялись недостаточными. В дополнение считалось необходимым воспитание последователей революции:

«В итоговом анализе, вопрос о воспитании последователей дела революции из пролетариата, или о том, будут ли люди, которые смогут сохранить марксистко-ленинисткое революционное дело, начатое старшим поколением пролетарских революционеров, или о том, будет ли лидерство партии и страны оставаться в руках пролетарских революционеров, или о том, будут ли наши потомки придерживаться истинного пути, проложенного марксизмом-ленинизмом, или, другими словами, сможем ли мы предотвратить возникновение хрущевского ревизионизма в Китае. Сокращенно, это очень важный вопрос, вопрос жизни и смерти для партии и всей нашей страны. Это вопрос фундаментальной важности для дела пролетарской революции на сотни, тысячи, десятки тысяч лет» [4, с. 360].

Это было черное видение возможной ликвидации коммунизма, которое могло бы оправдать Культурную революцию. Даже на процесс насыщения последующих поколений марксистскими идеями был сделан намек в словах: «Пролетарские последователи дела революции вышли вперед в массовой борьбе и закалились в великих штормах революции» [4, с. 363-364]. Подобные слова дают нам понять, что без постоянного «революционного состояния» Мао Цзэдун не представлял ни КНР, ни КПК.

Нет никаких оснований полагать, что коллеги Мао Цзэдуна могли воспринять эту полемику как потенциальную угрозу для себя. Возможно, они видели ее как пропаганду созданную для удовольствия Мао. Однако к концу 1964 г. недовольство Председателя Мао некоторыми из них стало абсолютно очевидным. На встрече на высшем уровне Мао Цзэдун с пристрастием расспрашивал Лю Шаоци о Движении социалистического воспитания, кроме того он обвинил Лю Шаоци и Дэн Сяопина в попытке помешать ему высказаться через исключение его из конференции. В абсурдно угрожающем, но в типичном для него жесте Мао Цзэдун демонстрировал свой партийный билет и копию конституции, чтобы доказать свое право присутствовать и быть услышанным.

И, конечно, он был не просто услышан, он добился своего. В нехарактерном для хорошо организованного партийного секретариата образе, по директиве ЦК последующие стадии Движения социалистического воспитания были отменены, потому что Председатель партии имел другие представления. В новой директиве, опубликованной в январе 1965 г., содержалась идея того, что Председатель имел в мыслях намного более масштабное мероприятие, чем исправление коррумпированных сельских чиновников: «Ключевым моментом этого движения является исправление тех людей в составе власти и Партии, которые встали на капиталистический путь…некоторые известны, некоторые еще скрыты…есть те, кто находится на высшем уровне, некоторые есть в коммунах, округах, провинциях, специальных областях, и даже в провинциальных и Центральном Комитете, которые противостоят социализму» [4, с. 428].

В этот момент, ни у кого из коллег Мао Цзэдуна не осталось сомнений, что целью Председателя стали «последователи капитализма», занимающие высшие посты Коммунистической Партии Китая. Кто это были? Каким образом Мао Цзэдун собирается избавиться от них? Председатель был слишком опытным партизаном и вскоре он начал свою скрытую операцию по очищению партии. Вскоре прозвучали первые залпы последней политической кампании Мао Цзэдуна – Культурной революции.

Литература

1. 林彪文选。Линь Бяо вэньсюань. Избранные сочинения Линь Бяо в 2 т. Сиань, 1967.
2. I Schwartz, Chinese Communism and the rise of Mao / Schwartz I. Cambridge, 1951.
3. Таубман У. Хрущев / У. Таубман, Пер. С англ. Л. Холмогоровой – М.: Молодая гвардия, 2005. – (Жизнь замечательных людей).
4. Roderick MacFarquhar. The Origins of the Cultural Revolution - 3 vols./ MacFarquhar Roderick - New York, 1974 - 1997.

References

1. 林彪文选 Lin Biao wenxuan. Selected works of Lin Biao. 2 v. Xian, 1997.
2. I Schwartz, Chinese Communism and the rise of Mao / Schwartz I. Cambridge, 1951.
3. Taubman U. Hrushhev / U. Taubman, Per. S angl. L. Holmogorovoj – M.: Molodaja gvardija, 2005. – (Zhizn' zamechatel'nyh ljudej).
4. Roderick MacFarquhar. The Origins of the Cultural Revolution - 3 vols./ MacFarquhar Roderick - New York, 1974 - 1997.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS

Аванесов Г.М.

Кандидат технических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ПРОЦЕССЫ ОБНОВЛЕНИЯ В КОРПОРАЦИЯХ

Аннотация

В статье отражены изменения, происходящие в управлении корпорации во время кризиса. Анализируется интеграция на базе информатизации.

Ключевые слова: управление, корпорация, кризис, информация.

Avanesov G.M.

PhD of technical science, associate professor, St. Petersburg State University of economics

PROCESSES OF UPDATING ARE IN CORPORATIONS

Abstract

In the article changes are reflected what be going on in a management corporations during a crisis. Integration at base of informatization is analyzed.

Keywords: management, corporation, crisis, information.

Реформирование промышленности вызвано необходимостью расширения производства и улучшения баланса. Одним из методов решения указанной проблемы является информационная интеграция предприятий. Важно заметить, что управление промышленностью в России вступило в период информационного кризиса, так как методы и средства управления промышленным производством (особенно ручного) мало эффективны [1, 2].

Особую сложность представляет выбор интегрированной информационной системы, организацию учёта предоставления скидок и дисконтных программ по каждому клиенту [3, 4, 5]. В первую очередь - это существенное качественное изменение - децентрализация принятия решений по планированию производства в интеграционных бизнес-группах, а также финансово-промышленных групп, транснациональных корпорациях [6, 7].

По мнению авторов, основным «тормозом» в управлении являются информационные системы, используемые в российской промышленности. Именно они реализуют функциональные стратегии бизнес-групп, обеспечивают выбор оптимальных способов достижения, скользящей корректировки использования всех видов ресурсов при изменении условий. Однако в подавляющей части случаев предлагаются пути выхода из информационного кризиса в управлении [8] решать на уровне подразделений предприятий, а не комплексно для всей бизнес-группы, что обусловливает принятие априори неоптимальных вариантов решений [9].

Глобализация и макроэкономические изменения последних лет привели к таким существенным организационным изменениям, что потребовались и переподготовка сотрудников, и организация тренингов для подготовки к согласованной работе в команде, имеющей общую цель.

Согласно нашим прогнозам именно корпорации и в дальнейшем будут развивать интегрированные информационные системы как свой важнейший ресурс, так как малый объем бизнеса не в силах окупить инвестиций в масштабную информатизацию и детальный анализ бизнес-процессов.

Ценность информации определяется тем, как она была использована, и поэтому оценка руководителя всегда субъективна и часто неточна [3, 10].

Очевидное решение проблемы – это создание объединенной информационной системы для всей интеграционной бизнес-группы. Для оценки эффективности объединения [3, 4] системы управления на базе информационной системы (внутри интеграционной бизнес-группы) необходима оценка взаимных экономических отношений партнеров.

Интегрированная информационная ассоциация с определенной вероятностью порождает внутреннюю конкуренцию в рамках стратегической ассоциации [3]. Предлагаемая авторами концепция реорганизации интеграционной бизнес-группы направлена на консолидацию финансовых, управленческих и технологических ресурсов; повышение конкурентоспособности за счет более эффективного использования ресурсов; дальнейшее расширение спектра предоставляемых услуг; сокращение до минимума уровней иерархии управления; подготовку специалистов-экспертов в самой корпорации; создание собственной базы знаний, ориентированной на менеджмент, принятие эффективных решений; выявление важных взаимосвязей и новых возможностей информационных технологий (и систем) в менеджменте.

Анализ информации позволяет сделать следующие выводы относительно отечественной промышленности. На сегодняшний день существует возможность проведения большого числа жестких поглощений, поэтому активность процессов концентрации только усилится в течение ближайших лет, и поглощения останутся инструментом реструктуризации. Интегрированная информационная ассоциация, созданная бизнес-группой, – одна из самых распространенных концепций развития, к которой прибегают в настоящее время успешные предприятия и их объединения. Для снижения рисков информационное предприятие

систематически разрабатывает меры по улучшению основной деятельности, удержанию клиентов, по росту оборота информации, по реализации излишних материальных ценностей, по укреплению финансов, по погашению дебиторской задолженности и укреплению расчетно-платежной дисциплины, управлению ликвидностью, по росту доходов, экономии издержек обращения, по временному прекращению организации поиска информации (не имеющей заказчиков).

Литература

1. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research. – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
2. Аванесов Г. М. Интеграционные процессы в корпоративном управлении. // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28). – С. 173-177.
3. Аванесов Г. М. Развитие систем поддержки управленческих решений промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. – 2009. – № 6. – С. 99-104.
4. Минаков В. Ф., Артемьев А. В., Макарчук Т. А. Модель Басса в управлении инновационным развитием отрасли связи России // Качество, инновации, образование. – 2013. – № 8 (99). – С. 23-27.
5. Аванесов Г. М. Управление интегрированными цепями в автомобильной промышленности // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – № 1. – С. 191-195.
6. Аванесов Г. М. О проблемах овладения новыми навыками управления. // Проблемы современной экономики. – 2009. – 2009. – № 4 (32). – С. 459.
7. Аванесов Г. М. Приоритетные объекты инвестирования корпораций: непрерывное образование и системы управления. // Проблемы современной экономики.– 2009. – № 4 (32). – С. 192-194.
8. Минаков В. Ф., Галстян А. Ш., Минакова Т. Е., Шиянова А. А. Обобщенная экономико-математическая модель распространения и замещения инноваций // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 47 (302). – С. 49-54.
9. Минаков В. Ф. Различия и сходства в периодизации теории поколений // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 12-2 (31). – С. 122-124.
10. Минаков В. Ф. Производственная волновая функция // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 10-1 (29). – С. 22-25.

References

1. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research. – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
2. Avanesov G. M. Integracionnye processy v korporativnom upravlenii. // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2008. – № 4 (28). – S. 173-177.
3. Avanesov G. M. Razvitie sistem podderzhki upravlencheskih reshenij promyshlennogo predprijatija // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Jekonomicheskie nauki. = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. – 2009. – № 6. – S. 99-104.
4. Minakov V. F., Artem'ev A. V., Makarchuk T. A. Model' Bassa v upravlenii innovacionnym razvitiem otrasli svjazi Rossii // Kachestvo, innovacii, obrazovanie. – 2013. – № 8 (99). – S. 23-27.
5. Avanesov G. M. Upravlenie integrirovannymi cepjami v avtomobil'noj promyshlennosti // Zhurnal pravovyh i jekonomicheskih issledovanij. – 2013. – № 1. – S. 191-195.
6. Avanesov G. M. O problemah ovladenija novymi navykami upravlenija. // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2009. – 2009. – № 4 (32). – S. 459.
7. Avanesov G. M. Prioritetnye ob#ekty investirovanija korporacij: nepreryvnoe obrazovanie i sistemy upravlenija. // Problemy sovremennoj jekonomiki.– 2009. – № 4 (32). – S. 192-194.
8. Minakov V. F., Galstjan A. Sh., Minakova T. E., Shijanova A. A. Obobshhennaja jekonomiko-matematicheskaja model' rasprostranenija i zameshhenija innovacij // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2012. – № 47 (302). – S. 49-54..
9. Minakov V. F. Razlichija i shodstva v periodizacii teorii pokolenij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 12-2 (31). – S. 122-124.
10. Minakov V. F. Proizvodstvennaja volnovaja funkcija // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 10-1 (29). – S. 22-25.

Аванесов Г.М. [1], Жданова Н.Г. [2]

[1] Кандидат технических наук, доцент, [2] доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

РАЗРАБОТКА МУЛЬТИАГЕНТНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

Анализируется проектирование информационных систем для мультиагентных моделей управления. Предлагаются основные принципы проектирования систем в течение жизненного цикла.

Ключевые слова: управление, модель, проектирование, стандарт.

Avanesov G.M. [1], Zhdanova N.G. [2]

[1] PhD of technical science, associate professor, [2] associate professor, St. Petersburg State University of economics

DEVELOPMENT MULTI AGENT OF MODEL OF MANAGEMENT

Abstract

Design of information systems for the multi agent of models of management is analyzed. The basic principles of design of systems during life cycle are offered.

Keywords: management, model, design, standard.

Исследовав современные системы управления, изучив работы ученых посвященных актуальным проблемам управления [1, 2], мы пришли к заключению, что для усовершенствования информационных систем (ИС) необходимо изучить модели, на базе которых они построены [2 - 4]. Фиксирование всех контактов в ИС позволяют ставить и решать задачи оптимизации на новом уровне автоматизации управленческой деятельности [2, 3, 5, 6]. ИС должны не только поддерживать лиц, принимающих решения (ЛПР), но и функционировать в режиме «диалога» с искусственным интеллектом по вариативным сценариям. Пополнять запас «знаний» могут сами пользователи или специалисты IT [3, 4, 7], причем, как в «обычном», так и в «мультиагентном» режиме. Повышение эффективности обработки информации требует инвестирования достаточных средств [7]. Поэтому важно моделировать не только типовые ситуации, но и возможные сбои, нарушения регламента, «аварии», а также «пробки» при обмене данными. Невозможно составить один раз и навсегда инструкции на все экстремальные случаи, как для корпоративных информационных систем [8, 9], так и для сотрудников. Простейшие процедуры оценки информации по важности может осуществлять сама информационная система. Для сложных случаев должны привлекаться эксперты, проводиться исследования [10].

Ценность качественных методов анализа ИС часто подвергается сомнению экспертами и пользователями [8, 9]. Как правило, это не один метод или алгоритм, а целый комплекс программ и интеграция различных методов с очень специфичной направленностью. «Хранители фирменного алгоритма» избегают дискуссий о достоинствах конкретной реализации в ИС. На этапе проектирования ИС возможно использовать каскадную модель [11], не принимая во внимание ее широко известные недостатки. Затем использовать спиральную модель для «доработки» и совершенствования информационной системы. Эти модели для более сложных систем оказались не совсем адекватными. Как известно, у каскадной модели имеются существенные недостатки. Спиральная модель родилась из постулата, что информационная система плохо поддается системной интерпретации и необходимо множество итераций, чтобы создать работоспособную систему.

Последние десятилетия основные усилия разработчиков были направлены на совершенствование спиральной модели. Это привело к тому, что существенные дополнительные затраты времени при разработке заметно не увеличивают «производительность» системы, а только усложняют ее, позволяют накапливать громадные массивы второстепенной информации, вторичных данных, которых будут мало востребованы. На современном этапе развития систем необходим качественный скачок при разработке систем, который, может обеспечить только принципиально новая модель.

Система должна строиться, исходя из возможности совмещения различных функций несколькими мильтиагентами, а не по принципу узкой специализации центров ответственности. Мы ставим своей задачей не анализ существующих методов, а формирование универсального подхода, обобщающей теории, имеющей длительную перспективу. Это необходимо сделать для того, чтобы иметь возможность изучать жизненные циклы не только существующих систем, но тех, которые только проектируются.

Правила предварительного отбора могут быть «гибкими», «размытыми». Ответы на вопросы не могут быть четкими и однозначными, а скорее это будут рекомендации и прецеденты. Излишняя «динамическая» составляющая обновлений только увеличивает объем редко востребованной информации, поэтому необходимо иметь критерий ценности информации. При этом нужно иметь механизм устранения субъективной составляющей во время определения ценности информации. Нужен оптимальный баланс между традиционными правилами и исключениями из этих правил. Каждому сценарию, по нашему мнению, необходимо сопоставить запоминающийся образ, чтобы пользователь мог его легко запомнить и «держать» нужный темп работы. В случае ошибок выбора сценария нужны выверенные алгоритмы исправления ошибок. Предлагаемая авторами модель может быть включена в стандарты по проектированию ИС, а также их жизненного цикла.

Литература

1. Аванесов Г. М. Интеграционные бизнес-группы в пищевой промышленности // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2006. – № 4 (48). – С. 68-80.
2. Аванесов Г. М. Управление интегрированными цепями в автомобильной промышленности // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – № 1. – С. 191-195.
3. Аванесов Г. М. Приоритетные объекты инвестирования корпораций: непрерывное образование и системы управления. // Проблемы современной экономики.– 2009. – № 4 (32). – С. 192-194
4. Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Информационное общество и проблемы прикладной информатики // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1. – С. 69-70.
5. Барабанова М. И., Воробьев В. П., Минаков В. Ф. Экономико-математическая модель динамики дохода отрасли связи России // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – № 4 (82). – С. 24–28.
6. Минаков В. Ф., Артемьев А. В., Макарчук Т. А. Модель Басса в управлении инновационным развитием отрасли связи России // Качество, инновации, образование. – 2013. – № 8 (99). – С. 23-27.
7. Аванесов Г. М. Развитие систем поддержки управленческих решений промышленного предприятия // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. – 2009. – № 6. – С. 99-104.
8. Аванесов Г. М. Интеграционные процессы в корпоративном управлении. // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28). – С. 173-177.
9. Аванесов Г. М. О проблемах овладения новыми навыками управления. // Проблемы современной экономики. – 2009. – 2009. – № 4 (32). – С. 459.
10. Минаков В.Ф., Галстян А.Ш., Минакова Т.Е., Шиянова А.А. Обобщенная экономико-математическая модель распространения и замещения инноваций // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 47 (302). – С. 49-54.

References

1. Avanesov G. M. Integracionnye biznes-gruppy v pishhevoj promyshlennosti // Izvestija Sankt-Peterburgskogo universiteta jekonomiki i finansov. – 2006. – № 4 (48). – C. 68-80.
2. Avanesov G. M. Upravlenie integrirovannymi cepjami v avtomobil'noj promyshlennosti // Zhurnal pravovyh i jekonomicheskih issledovanij. – 2013. – № 1. – S. 191-195.
3. Avanesov G. M. Prioritetnye ob#ekty investirovanija korporacij: nepreryvnoe obrazovanie i sistemy upravlenija. // Problemy sovremennoj jekonomiki.– 2009. – № 4 (32). – S. 192-194
4. Minakov V. F., Minakova T. E. Informacionnoe obshhestvo i problemy prikladnoj informatiki // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – S. 69-70.
5. Barabanova M. I., Vorob'ev V. P., Minakov V. F. Jekonomiko-matematicheskaja model' dinamiki dohoda otrasli svjazi Rossii // Izvestija Sankt-Peterburgskogo universiteta jekonomiki i finansov. – 2013. – № 4 (82). – S. 24–28.
6. Minakov V. F., Artem'ev A. V., Makarchuk T. A. Model' Bassa v upravlenii innovacionnym razvitiem otrasli svjazi Rossii // Kachestvo, innovacii, obrazovanie. – 2013. – № 8 (99). – S. 23-27.
7. Avanesov G. M. Razvitie sistem podderzhki upravlencheskih reshenij promyshlennogo predprijatija // Nauchno-tehnicheskie vedomosti SPbGPU. Jekonomicheskie nauki. = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. – 2009. – № 6. – S. 99-104.
8. Avanesov G. M. Integracionnye processy v korporativnom upravlenii. // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2008. – № 4 (28). – S. 173-177.
9. Avanesov G. M. O problemah ovladenija novymi navykami upravlenija. // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2009. – 2009. – № 4 (32). – S. 459.
10. Minakov V.F., Galstjan A.Sh., Minakova T.E., Shijanova A.A. Obobshhennaja jekonomiko-matematicheskaja model' rasprostranenija i zameshhenija innovacij // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2012. – № 47 (302). – S. 49-54.

Бабин Г.В.[1] Бабина К.А. [2]

[1]Аспирант, Санкт-Петербургский технологический университет; [2]Младший научный сотрудник, ОАО НТЦ "РАТЭК";

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСТАНОВКАХ ОБНАРУЖЕНИЯ ОПАСНЫХ ВЕЩЕСТВ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы, возникающие при оценки стоимости интеллектуальной собственности, существующие методы оценки стоимости интеллектуальной собственности и выбор наиболее подходящего метода оценки для определения стоимости разработанного программного продукта, процесс получения лицензии на примере разработанного программного продукта.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, методы оценки, лицензия.

Babin G.V. [1], Babina K.A. [2]

[1]Postgraduate student, St. Petersburg State Technological Institute (technical university),[2]Junior Researcher, Scientific and Technical Center RATEC

THE PROBLEM OF EVALUATHION COST OF THE SOFTWARE IN DETECTING HAZARDOUS SUBSTANCES

Abstract

In article considers problems of evaluation cost intellectual property, methods of evaluation cost intellectual property and choose the best method of evaluation for detecting cost developed software, the process-getting license for example developed software.

Keywords: intellectual property, methods of evaluation, license.

В век высоких технологий проблема оценки стоимости интеллектуальной собственности остается актуальной. В нашем примере было разработано новое программное обеспечение для установок, обнаруживающих опасные вещества, которые используют метод на основе меченых нейтронов в качестве зондирующего излучения. Этот программный продукт позволяет в несколько раз увеличить способность данной установки по обнаружению опасных веществ. Основной особенностью, при использовании разработанного инновационного программного обеспечения, является уменьшение количества ложных тревог за приемлемое время обследования.

Таким образом, возникает вопрос, а как же оценить стоимость данного программного обеспечения?

Согласно российскому законодательству интеллектуальная собственность (ИС) представляет собой исключительные права физического лица (гражданина) или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и др.). Достижения науки и техники, литературные, художественные, музыкальные произведения и другие предметы творческой деятельности являются объектами интеллектуальной собственности, они имеют нематериальный характер, различное содержание и форму представления. Интеллектуальная собственность подразделяется на: промышленную собственность; право на коммерческую тайну; авторское право и смежные права.

Стоимость интеллектуальной собственности представляет собой денежную меру того, сколько юридическое или физическое лицо готово заплатить за владение правами на конкретные результаты интеллектуального труда [2].

Существуют три известных метода оценки стоимости интеллектуальной собственности (ИС): затратный, доходный и сравнительный.

В основе затратного подхода лежат: метод учета стоимости фактических затрат (расходов) на создание, правовую охрану, приобретение и использование оцениваемого ИС за прошедший период с учетом инфляции и всех потерь; метод учета затрат на восстановление точной копии оцениваемого объекта ИС; метод учета стоимости затрат на замещение оцениваемого объекта ИС путем создания нового объекта-аналога [4]. Применение выше перечисленных методов при оценки стоимости нашего программного продукта осложнено тем, что, кроме издержек упущенных возможностей, фактические затраты отсутствуют, поскольку для создания программного обеспечения затрачиваются только интеллектуальный труд и время создателя данного продукта.

При сравнительном подходе используют метод прямого сравнения продаж, который предполагает определение стоимости ИС по цене сделок купли-продажи аналогичных ИС, с учетом поправок на различие характеристик ИС - аналога и оцениваемого ИС. Однако применение этого метода ограничено в силу уникальности и специфики каждого ИС.

Доходный метод основывается на способности получения дохода для покупателя в будущем, при использовании данного программного обеспечения [4]. Однако здесь возникают трудности при определении этой возможной прибыли, поскольку сама суть использования данного программного обеспечения направлена скорее не на рост прибыли, а на увеличение точности обнаружения опасных веществ, что приведет к росту уровня безопасности, как в нашей стране, так возможно и во всем мире.

Выбор метода оценки стоимости ИС определяется конкретными условиями сделки. Так, при корпоративных сделках, к которым относятся покупка, продажа, акционирование, приватизация, открытая продажа акций, реорганизация фирм, проводят стоимостную оценку не отдельных объектов ИС, а «портфеля прав» на ИС, способного обеспечить рентабельность бизнеса и перспективы его развития. При добровольном лицензировании ИС оценивают стоимость права на использование конкретного объекта ИС для производства и продажи отдельного товара или услуги. В случае принудительного лицензирования, связанного с выдачей государственным органом разрешения на использование объекта ИС без согласия правообладателя, стоимостная оценка сводится к определению размера компенсации, выплачиваемой владельцу ИС. (К принудительному лицензированию относится и судебное разбирательство по определению размера ущерба в результате нарушения прав владельца ИС.) При выборе метода оценки необходимо учитывать также особенности различных объектов ИС: изобретений, дизайнерских разработок, товарных знаков, литературных и художественных произведений, программных продуктов, баз данных, интегральных микросхем, деловых и производственных секретов, профессиональных знаний и опыта и т.д. Все они уникальны, что исключает использование единой методики расчета, и в каждом конкретном случае требует индивидуального подхода, основанного на учете правовых, экономических, технических, эргономических и художественных аспектов [4].

Прежде чем приступить к оценке стоимости нашего программного продукта необходимо продумать, как же нам защитить свою интеллектуальную собственность и права на программу. Существуют несколько способов для достижения данной цели. Первый способ**,** самый простой и доступный, который может быть использован практически каждым разработчиком — регистрация в Отраслевом фонде электронных ресурсов науки и образования. Второй способ, более сложный, но вместе с тем и более надёжный — регистрация программного продукта и получение свидетельства (или патента) **в** Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (ФИПС) или, проще — в Роспатенте. Мы выбираем второй способ, для получения необходимой нам лицензии. Для этого нами были осуществлены следующие действия:

1. Из всего программного кода была выделена его уникальная часть, связанная с обработкой данных;
2. Составлено описание уникальности данного алгоритма;
3. Собрана документация, описывающая работу всей программы;
4. Проведен информационный поиск с целью выявления аналогов и прототипа - наиболее близкого по назначению и техническому решению аналога;
5. Составлено описание, формула и реферат в соответствии с требованиями Административного регламента;
6. Уплачена пошлина за подачу заявки в ФИПС (для каждого вида интеллектуальной собственности - свой тариф);
7. Заполнено заявление и отослано по почте заказным письмом с уведомлением все материалы заявки, включая оригиналы платежных документов, в ФИПС.

После проведения всех перечисленных действий, по истечению 12 месяцев проверки разработанного программного продукта на патентоспособность, мы имеем право на получение лицензии на наш программный продукт.

Возвращаясь к выбору способа оценки стоимости программного продукта, для установок обнаружения опасных веществ необходимо принять решение о наиболее подходящем методе оценки, для нашего ИС. Недостатки и достоинства существующих методов были приведены выше, учитывая их, наиболее подходящим методом определения стоимости, для данного программного продукта, является сравнительный метод. Стоимость разработанного программного обеспечения будет определятся стоимостью аналогичных программных продуктов, используемых в установках для обнаружения опасных веществ, на сегодняшний день, с учетом новых разработанных характеристик в продукте. При этом необходимо будет учесть следующие основные элементы сравнения:

1) структура и объем юридических прав собственности на неосязаемое имущество, передаваемых в сделке;
2) существование каких-либо специальных условий и соглашений о финансировании:

а) экономические условия, которые существовали на соответствующем вторичном рынке во время сделки по продаже;
б) вид экономической деятельности, где использовался (или будет использоваться) неосязаемый актив;
в) физические характеристики объектов интеллектуальной собственности;
г) функциональные характеристики объектов интеллектуальной собственности;
д) технологические характеристики объектов интеллектуальной собственности;
е) включение других нематериальных активов в сделку [4].

Для определения диапазона рыночной цены объектов интеллектуальной собственности выявляются, во-первых, все технологические и технические преимущества, которые получает собственник благодаря приобретению прав, и, во-вторых, диапазон возможных рыночных оценок, соответствующий выделенной области техники.

Нижняя граница диапазона рассчитывается обеими сторонами как минимальная приемлемая для собственника оценка платежа за раздел с конкурентом области технической исключительности, обеспечиваемой патентом. Эта оценка служит базой, на которой стоится стратегия поведения собственника при переговорах.

Верхняя граница цены патента рассчитывается как максимальная приемлемая для конкурента - потенциального лицензиата оценка платежа за доступ к запатентованному новшеству.

Таким образом, в процессе определения цены существуют: две оценки, минимальные среди приемлемых для патентообладателя, одна из которых вычислена патентообладателем, другая конкурентом; две оценки, максимальные среди приемлемых для конкурента, одна из которых вычислена патентообладателем, другая конкурентом. Предполагается, что патентообладатель и конкурент для переговоров находят частично совпадающее пространство между соответствующими оценками.

Литература

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 17 июля 1998 года (с изменениями на 27 февраля 2003 года).
2. А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. Оценка бизнеса: Учебник/Под ред.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Дж. Доунс. Финансово-инвестиционный словарь. – М.: ИНФРА –М, 2007.
4. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро, 1997
5. Chichester., D.L., “The API 120: A portable neutron generator for the associated particle technique”/ Nuclear Instruments and Methods in Physics Research, 2005. B 241(753-758)

References

1. Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 17 июля 1998 года (с изменениями на 27 февраля 2003 года).
2. А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. Оценка бизнеса: Учебник/Под ред.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Дж. Доунс. Финансово-инвестиционный словарь. – М.: ИНФРА –М, 2007.
4. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро, 1997
5. Chichester., D.L., “The API 120: A portable neutron generator for the associated particle technique”/ Nuclear Instruments and Methods in Physics Research, 2005. B 241(753-758)

Богатырёва М.А.

Кандидат педагогических наук, доцент, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

АДАПТАЦИЯ МОДЕЛИ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕНЕДЖЕРА К УСЛОВИЯМ ГЛОБАЛЬНОЙ БИЗНЕС СРЕДЫ

Аннотация

Межкультурная компетенция, актуальная в условиях полиполярного экономического сотрудничества, становится объектом формирования в вузе любого профиля. Жизнеспособная модель ориентации менеджера в глобальном мире возможна благодаря обновлению традиционных методик кросс-культурных тренингов - за счёт использования медийных ресурсов и создания контекстной, аксиологически-значимой среды.

Ключевые слова: межкультурная компетенция, кросс-культурные тренинги, внедрение эффективных стратегий.

Bogatyreova M.A.

PhD in pedagogy, associate professor,
National Research Nuclear University “MEPHI”

Abstract

Intercultural competence, being of current importance in the world of economic cooperation, has become the object of interest in every educational institution. A viable model of managers’ orientation in the global world is feasible due to the refreshment of traditional techniques of cross-cultural trainings, implementation of multimedia resources which conjure up contexts and create an axiologically-oriented environment.

Keywords: intercultural competence, cross-cultural trainings, implementation of effective strategies.

В условиях вхождения России в глобальный мир эффективность деятельности будущих специалистов в сферах международной экономики и бизнеса определяется на основе компетенций, выдвинутых новыми ФГОС.

Наиболее распространённой формой интернационализации образования является организация процесса обучения студентов совместно с ведущими западными вузами по аккредитованным программам и, как следствие, получение выпускниками двух дипломов. Получение «двойных дипломов» требует от сегодняшнего выпускника вуза достижения продвинутого уровня владения иностранным (ИЯ), получения международного сертификата TOEFL (Test of English as a Foreign Language) либо сдачи академического экзамена IELTS – для получения высшего образования в англо-говорящих странах.

За основу принимается отечественный «продукт», который достраивается такими блоками, которые в отечественных вузах не воспроизводятся, и реализуется на мировом рынке образовательных услуг. Происходит поэтапное обновление отечественных

технологий, адекватно требованиям международных образовательных стандартов. По сути, реализация программ дополнительного диплома идентична созданию совместного предприятия, где основные технологические решения принадлежат вузу-партнёру. Перспектива карьерного роста ориентирует будущих специалистов на самостоятельную и интегрирующую деятельность в условиях международной бизнес среды и диктует насущную необходимость создания в российских вузах особых условий для формирования межкультурной компетенции.

В отечественной методике межкультурный подход сформировался как подход, нацеленный на адаптацию когнитивных схем профессионала (воплощающихся в поведенческих навыках), к условиям конкретной прагматической ситуации межкультурного общения. Осознание важности методологического обоснования механизмов, раскрывающих сущность межкультурной коммуникации, прослеживается в следующих работах: Сафоновой (1991), Н. К. Иконниковой (1994), В. П. Фурмановой (1994), И. Э. Клюкановой (1998), Н.Д. Гальсковой (1999), Н. Л. Шамне (1999), Н. Л. Грейдиной (1999), С. Г. Тер-Минасовой (2000), О.А. Леонтович (2002), Г.В. Елизаровой (2005).

Межкультурное общение определяется исследователями как взаимодействие субъектов в процессе совместной выработки единого и, как правило, нового для всех участников контекста общения, способствующего рождению специфической общности представителей других лингвосоциумов, при которой действительность воспринимается через двойную или тройную призму нескольких культур одновременно. Имея автономный статус, межкультурная компетенция обеспечивает выживание в условиях чужой действительности, адаптацию в профессиональной среде инофонного социума и потому становится объектом формирования в вузе любого профиля [1, С 12].

В работах западных исследователей кросс-культурная (межкультурная) компетенция выступает как выражение способности её обладателей продуктивно использовать факторы восприятия, суждения, осознания и действия в условиях взаимной адаптации, границы которой могут варьироваться *от проявлений толерантности до развития форм общения и сотрудничества, основанных на совместных действиях, и создания жизнеспособной модели ориентации в мире*, *восприятия и строения мира* (A. Thomas, 1993). Данные этого исследования приведены в официальных периодических изданиях: электронный путеводитель [2].

Тогда как синергия культур в международном бизнесе (МБ) основана на признании и уважении культурных различий и выстраивании совместно разделяющей системы ценностей [3, С 85], в речевом поведении специалиста, работающего в международной сфере, наиболее ярко проступает кросс-культурная составляющая его действий. Так, Фред Лютенс пишет: «При частичном наложении / столкновении культур современный менеджер должен понимать условия бизнеса не с позиции одной страны, а с глобальной точки зрения и не ограничиваться структурным подчинением либо культурной иерархией, т.е. уметь работать с представителями разных национальностей одновременно, как с равными» [4].

В условиях многоликости и взаимодействия лингвокультур, «основной функцией языка, – отмечает чилийский учёный У. Матурана, – является не передача информации или описание независимого мира, о котором мы можем говорить, но создание консенсуальной сферы поведения между лингвистически взаимодействующими системами *путём выработки кооперативной сферы взаимодействий*. <…> Именно толерантная организация лингвистических множеств и позволяет им объединять разнообразное в едином: варианты одной фонемы, диалекты одного языка, отдельные языки как варианты или диалекты трансцендентального универсального инварианта» [5].

Отталкиваясь от данной мысли, мы должны отдавать себе полный отчёт в том, что в эпоху постиндустриального общества межкультурная компетенция не сводится лишь к языковой корректности, которая обеспечивается за счёт усвоения слагаемых коммуникативной компетенции: языковой, речевой, прагматической и социокультурной компетенции (знание традиций и норм поведения, принятых в стране изучаемого языка).

На самом деле, участники межкультурного взаимодействия должны *предвидеть возможные психологические реакции на сложившуюся ситуацию.* Проявляя готовность к бесконфликтному решению профессиональных задач, выпускники демонстрируют толерантность – открытое, непредвзятое отношению к иному способу восприятия действительности; не теряются в непредсказуемых или неопределённых ситуациях профессиональной деятельности и способны осуществлять межнациональное сотрудничество, *принимая к сведению общее значение происходящего в межкультурном пространстве.*

В плане лингвообразования, интерес вызывают различные подходы к толкованию означенной категории в контексте целеполагания. Согласно одному из них, компетентность равнозначна понятию общей культуры человека и, соответственно, стратегической целью обучения ИЯ провозглашается обучение иноязычной культуре как категории общечеловеческого уровня [6, 7]. Понятно, что в предложенной концепции Е.И. Пассова имеется в виду не преподавание культуры в качестве специального курса, направленного на обогащение социокультурных знаний студентов. Науку, которая занимается исследованиями закономерностями этого процесса, учёный предлагает называть методикой иноязычного образования, а деятельность педагога заменить самостоятельным овладением субъектами содержанием иноязычного образования

Положения данной теории противоречивы и встретили неоднозначную реакцию педагогической общественности. Ведь, с одной стороны, сам человек является частью культуры, которую он должен приумножать, переводя её возможности в динамику лингвообразовательного действия. С другой стороны, образцы мировой культуры облагораживают языковую практику студентов, служат воспитанию у них культуры речевого общения, созданию речевого фона, контекстов межкультурных общения и, в конечном счёте, воспроизводству творческой продукции как артефактов культуры.

Учёные, ратующие за сочетание традиционных и инновационных форм организации межкультурного образования, выражают солидарность с автором в широте постановки проблемы (Н.Д. Гальскова, И.А. Зимняя, И.А. Мазаева). Другая группа исследователей полагает неправомерным менять статус содержания практической цели обучения ИЯ. В ряде публикаций высказывается мысль о том, что недопустимо исключать из системы языкового образования деятельность преподавателя, направленную на передачу обучающемуся речевых навыков, которые, как известно, составляют специфику дисциплины «Иностранный язык». Так, по мнению А.Н. Щукина [8, С. 8-9], «практическая составляющая методики предполагает знакомство с технологиями обучения, обеспечивающими овладение на занятиях по языку средствами общения (фонетическими, лексическими, грамматическими, стилистическим, социокультурными) и деятельностью общения (аудирование, говорение, чтение, письмо, перевод), а также с требованиями к профессии преподавателя и профессиональной компетенции педагога».

Отсюда вытекает, что при всём разнообразии подходов к понятию межкультурной компетенции, в современной образовательной модели выделяются общие знания об отношениях между культурой и коммуникацией, т.е. между совокупностью ЗУНов (знаний-умений-навыков) и опытом взаимодействия индивидов/групп/организаций, принадлежащих к различным национально-культурным общностям.

Сложно дать однозначную характеристику новой теории Е.И. Пассова – очевидно одно: гиперболизация одной целевой установки или её недооценка приводит к разбалансированности процесса развёртывания цели и получения запланированного результата. Более того, термин «обучение иноязычной культуре» не отражает всех закономерностей антропологической и технологической образовательных парадигм, обусловливающих конкретизацию целей обучения ИЯ в высшей школе на данном этапе развития социума.

В рамках антропологической парадигмы, гуманизм направлен на защиту от исчезновения основных форм социокультурной идентичности в духовной и нравственной сферах, от «размывания» традиционных ценностей человечества, закрепленных в языке и культуре. Лишь ресурсы личностного самостановления являются подлинным источником жизненных успехов человека.

Субъектность личности, проектируемая как стержневая линия развития, не может быть направлена «на себя», только по принципу востребованной функциональности, как считает представитель философской науки Г.И. Герасимов [9, С. 231].

По мнению учёного, одновременно в личности складываются и вызревают универсальные способности. К ним Г.И. Герасимов относит концептуальное мышление, **сохранение и удержание образного отражения мира, позволяющего человеку решить проблемную ситуацию, соотнося целостность и непротиворечивость личности;** *выстраивание взаимоотношения с позиции сопереживания общему благу;* способность воплощать целостное представление о мире и об общем благе в осмысленной для себя творческой деятельности.

Что касается технологической парадигмы, среди психологов нет единой точки зрения, согласно которой управление овладением ИЯ без обучающих действий преподавателя было бы в принципе невозможно. Вместе с тем, кроме управления когнитивной деятельностью обучающихся, деятельность преподавательских кадров должна проявляться в активизации действенных технологий обучения. Залог успешной реализации цели аудиторного занятия по ИЯ усматривается в организации интерактивных форм иноязычного обучения, которые призваны сформулировать сомнения и получить опыт освоения спорности. Это высокий уровень взаимно направленной энергии субъектов взаимодействия, эмоциональное, духовное единение всех участников межкультурной коммуникации.

К общепризнанным характеристикам межкультурной компетентности относятся:

- открытость к познанию чужой культуры;
- соблюдение этикетных норм в процессе коммуникации (адекватное использование слов признания и благодарности);
- способность воспринимать межкультурные различия и преодолевать социальные, этнические и культурные стереотипы;
- психологический настрой на кооперацию с носителями иных социокультурных кодов: проявление позитивной вежливости, предотвращение элементов назидательности и директивности;
- толерантность к любому повороту событий, заинтересованность в делах собеседника, сочувственное отношение к его проблемам.

Существует мнение, что искусство менеджмента находится в границах удержания баланса между необходимыми изменениями и непрерывностью процесса. Правомерность данного положения раскрывается не только в ходе участия управленцев в деловых переговорах, то есть, в повседневной информационной деятельности сотрудников транснациональных компаний (ТНК). В эпоху кризисов активные действия менеджеров направлены на преодоление напряжённости и конфликтов, которые образуются в контексте социальных норм и традиций различных культур.

К эффективным коммуникационным стратегиям ТНК, учитывающим кросс-культурный контекст среды (О.И. Щербакова), можно отнести проявление «открытости», которая позволяет минимизировать дискредитирующие корпорацию последствия и сохранить её имидж. Под открытостью понимается обнародование всей информации по данному вопросу без задержек. Компания изыскивает возможности как внутри организации, так и за её пределами, чтобы реализовать свои возможности в изложении своей версии развития событий. Нельзя отрицать тот факт, что, выполняя функцию средства общения, именно язык выявляет результаты работы мысли для других, влияет на реакцию отдельных людей, а в некоторых случаях – на целый коллектив людей. Чем более осознанным будет функциональное употребление специалистами сочетаний слов при интерпретации картин мира, тем более действенными будут полученные результаты в ситуациях риска и неопределённости.

Иллюстрацией эффективных управленческих стратегий служат действия менеджеров компании “Woodyard”, которая нивелировала опасения, связанные с применением иглы для подкожных инъекций, тем, что добилась положительного освещения материалов в СМИ. Сразу после того, как было официально доказано, что обнаруженный шприц не несёт никакой угрозы, компанией было принято своевременное решение распространить информацию об отсутствии опасности для здоровья людей (Fearns-Banks 1996).

Другая компания по разливу напитков “Alpac”, являвшаяся местным производителем баночной тары и дистрибьютором “Diet Pepsi”, наряду с другими антикризисными стратегиями коммуникации, сразу же открыла двери представителям СМИ и пригласила их на экскурсию и съемку производственного процесса по разливу напитков в баночную тару. Во время острой фазы кризиса, длившейся девять дней, команда менеджеров по антикризисной коммуникации работала по 15-20 часов в сутки (Fearns-Banks,1998). Демонстрируя, что им нечего скрывать, а также своё стремление к принятию всевозможных мер, чтобы выйти из создавшейся кризисной ситуации, сотрудники компании сохранили доверие своих покупателей.

И, наоборот, организация может потерять свой авторитет в глазах общественности, что, собственно, и произошло вследствие загрязнения окружающей среды «Exxon Valdez» (Fearns-Banks 1996). Более того, она может оказаться на грани вытеснения из рынка, как это и случилось с компанией «Union Carbide» – вследствие тысяч смертных случаев, вызванных утечкой газа в Индии. При наличии таких потенциально отрицательных событий для организации именно менеджмент отвечает за построение типологию мероприятий по ликвидации последствий кризисной ситуации [10].

Из приведённых примеров становится ясно, что для будущего международного менеджера стержневым является не столько овладение управленческой этикой, сколько *функциональное употребление языковых средств и речемыслительных стратегий, эмпатия, учёт кросс-культурного контекста ситуации* – всё то, что позволяет ему подчинять своей власти собственные психологические операции и направлять их на разрешение стоящей перед ним задачи. «Речь не есть просто вербализация, подыскивание и подклеивание словесных ярлычков к мыслительным сущностям, – утверждает А.А. Леонтьев. – Это творческая интеллектуальная деятельность, включенная в общую систему психической и иной деятельности человека. Это – решение познавательной задачи, это – действие в проблемной ситуации, которое может осуществляться и с опорой на язык [11].

В методическом плане особенности трансляции теоретического знания инокультурным языковым личностям состоят в том, что текст порождает дискурсивные способы выражения фактуальной, концептуальной и подтекстовой информации, которая в нём содержится. В результате взаимодействия проблемной ситуации и межкультурного дискурса образуется речемыслительный продукт (Н.Ф. Алефиренко, А.А. Вербицкий, Ю.Е. Прохоров, А.В. Хуторской и др.)

Одно из преимуществ проявления эмпатии в учебных группах, разнородных по национальному составу, **состоит в том, что** даже при относительно невысоком уровне владения языком она способствует интерпретации новой информации и порождению коллективного речевого продукта, ценность которого неизмеримо возрастает именно благодаря перефокусировке, взгляду из другой культуры. Известно, что гетерогенные группы (в плане национальной принадлежности) обладают большей степенью разнородности мнений, смыслов, чем однородные, а, значит, аккумулируют`больший диалогический потенциал (А.Д. Король).

В связи с этим среди исследователей растёт интерес к процессуальному аспекту межкультурной компетентности, направленному на успешное протекание учебно-профессионального взаимодействия и интеграцию в многообразие опыта других наций. Так, например, А.П. Садохин [12] делает акцент на следующих стратегиях: (1) побуждение к речевому действию; (2) выявление сигналов непонимания, использование опыта прежних контактов; (3) пополнение знаний о культурном своеобразии партнёра, (4) поиск общих культурных элементов.

На наш взгляд, перед преподавателями стоит приоритетная задача: *с помощью компенсаторных стратегий создавать новую межкультурную коммуникативную общность.* Каковы эти стратегии, способствующие воспроизводству осязаемой речетворческой продукции в международных сферах науки, бизнеса и высоких технологий?

Специфика отбора учебных материалов

В силу того, что культурные тезаурусы материализуются в двух различающихся совокупностях фоновых знаний, социокультурная составляющая речевого действия носителей языка отличается от соотносимого явления в речи иностранца. Поэтому при отборе лингвистических средств преподаватель-языковед должен учитывать не только *функционально-коммуникативные типы иноязычной речи,* но и в случае необходимости обращаться к *лингвострановедческим комментариям* для пояснения русскоязычных реалий.

Как бы то ни было, именно диалогический вектор лингвообразования порождает мотивацию к межкультурной деятельности и задаёт вектор *предотвращения конфликтов «своего» и «чужого»,* которые препятствуют созданию в учебном процессе обстановки непринуждённости, построению аксиологически-значимой среды. Соответственно, преподавателю следует учитывать, что коммуникативные ситуации, сообразуясь с перспективой сопоставления культур, должны содержать словесные образы, *не мешающие их восприятию носителями иных социокультурных кодов.*

Внедрение аффективных стратегий межкультурного общения

Как указывалось, в межкультурной коммуникации на первый план выходит внедрение аффективных стратегий межкультурного общения, формирующих эмпатию, которая определяется как свобода от предубеждений, способность людей представить себя на месте других, чтобы понять их чувства и мировоззрение, позволить «чужому» сосуществовать рядом со «своим», чтобы избежать сбоев в общении. И в этом своём качестве эмпатия тесно переплетается с рефлексией. Как и рефлексия, эмпатия относится лингводидактами к разряду универсальных стратегий, входящих в общую учебную компетенцию языковой личности.

По-настоящему эффективными кросс-культурные тренинги становятся тогда, когда они сопровождаются демонстрацией способов поведения, свойственных представителям иного языкового образа делового мира, презентацией образцов организации корректного и вежливого общения, даже если в программе курса данная учебная цель не эксплицируется.

Если несколько лет тому назад в этих целях в вузы приглашали носителей социокультурных стереотипов (Ю.Е. Прохоров) для демонстрации поведенческой и речевой специфики профессионального иноязычного общения, то теперь ситуация совершенно иная. Например, в ходе изучения тем *Outsourcing, Going offshore,* благодаря подключению таких аппаратных инструментов, как “Skype”, становится возможным воспроизведение естественно-искусственной среды, обеспечивающей студентов языковой практикой в социально адекватном поведении**.**

Организация деловых игр

Участие старшекурсников в деловых играх вызвано их *стремлением к самоутверждению и позиционированию себя в социуме.* Человеческая фантазия выполняет при этом роль конструктора мира игры (С.А. Смирнов).

Самым простым и действенным приёмом, стимулирующим общение, является *YouTube-репортаж*. На мобильный телефон снимаются производственные эпизоды, сценки разыгрываемых кейс ситуаций, интересные моменты в ходе наблюдения за проведением учебных экспериментов, которые размещаются на сайте *YouTube,* за которым следует обсуждение видеосюжетов, снятых коллегами. Видеосюжеты должны соответствовать тематике урока.

Исследователями выявлены инновационные, моделирующие, абстрагирующие, имитационные, аксиологические и креативные свойства деловых игр, определяющие их продуктивность в формировании *философии сотрудничества, лидерских качеств, языкового интеллекта и праксиологических умений, опыта творческой деятельности, ценностного отношения к профессии*.

Именно мультимедиа как система, обеспечивающая комбинаторику различных медиа, – звук, анимированную компьютерную графику, видеоряд – объединяет возможности воспроизведения, записи речи и интерактивное видео. Всё это стимулирует мультисенсорную реакцию пользователей электронных средств обучения и содействует становлению межкультурной компетенции.

Обновлённые технологическими решениями, деловые игры помогают уходить от стереотипов, вносят элементы поиска. Один из недостатков такого сеанса состоит в том, что студенты оказываются в полной зависимости от времени «со-бытия» для одновременного выхода в Интернет. Для снятия этой проблемы очно-дистанционного обучения производится запись образцов выступления носителя языка на видео файл с последующей отправкой его с мобильного устройства на электронную почту преподавателю, что позволяет ему планировать занятие на любое удобное время. Благодаря специальному программному обеспечению в учебный процесс вступают и зрительная, и слуховая наглядность.

Использование открытых образовательных ресурсов (ООР)

Готовность студентов соотносить свой профессиональный тезаурус (языковые средства) с теоретическими знаниями по изучаемой дисциплине требует их обращения к ООР. Благодаря ООР появляются широкие возможности для создания индивидуального электронного контента, организации активного межкультурного диалога на профессиональные темы со сверстниками из других странах. Через *email*, посредством веб-форума, чата, общения в блогах, аудио- и видеоконференций и телемостов. Как известно, материалы видеоподкастов оживляют абстрактно-логическую, понятийную форму восприятия языковых картин мира, способствуя постижению субъектами кодов культуры, надпредметных способов познания мира.

Результатом такого взаимодействия оказывается не только коллективно создаваемый контент, но и единое для участников и *поддерживаемое ими самими познавательное пространство*, которое управляется изнутри. В результате роль преподавателя как инициатора и координатора когнитивной деятельности студентов становится практически незаметной.

Таким образом, в вузах сложились реальные условия для формирования межкультурной компетенции, эмпатического понимания, культуры делового общения, которые чрезвычайно актуальны в нынешних условиях полиполярного экономического сотрудничества. Обновляя традиционные методики обучения, программные средства обогащают языковую практику студентов разнообразными форматами работы с учебным материалом, а также сокращают учебное время – за счёт автоматизации процессов закрепления и отработки нового материала, системы контроля знаний.

Смысл новой образовательной технологии состоит в том, чтобы создавать вариант, удовлетворяющий заданным признакам и его потребителям, и прогнозировать результаты его применения, как в образовательной практике, так и в предстоящей производственной деятельности.

С сожалением приходится констатировать, что кросс-культурные тренинги, формирующие корпоративную культуру будущего менеджера, носят бессистемный, фрагментарный характер. Объясняется это недостаточной разработанностью методологии их использования, а также игнорированием стандартных требований к оснащению компьютерного класса для изучения языка, таких как наличие мультимедийных компьютеров, подключение к сети Интернет.

Между тем, наступивший век диктует всё новые и новые требования: *восприятие ценностей с позиции информационной культуры,* принятие совокупности технических решений, расширяющих привычные границы видения лингвообразовательного процесса.

Литература

1. Кафтайлова Н.А. Методика формирования грамматической компетенции как средства межкультрной коммуникации. – Автореф. дис. канд. пед. наук. – М., 2010. – 24 с.

2. Thomas A. (1993): Psychologie interkulturellen Lernens und Handelns. In ders. (Ed.): Kulturvergleichende Psychologie. Eine Einfuhrung. Gottingen: Hogrefe, p. 337-424. URL: http://articlekz.com/article/5818 (дата обращения: 09.01.2015)

3. Симонова Л.М. Сравнительный менеджмент. Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2008. – 244 с.

4. Лютенс Ф. Организационное поведение. Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М, 2009. – 203с.
5. Матурана У. Биология познания (В кн.: Язык и интеллект. Сб. / Пер. с англ. и нем. / Сост. и вступ. ст. В. В. Петрова. М.: Издательская группа «Прогресс», 1996. – 416 с.
6. Пассов Е.И. Программа-концепция коммуникативного иноязычного образования. Методика как теория и технология иноязычного образования / Е.И. Пассов. – М.: Просвещение, 2000. – 173 с.
7. Пассов Е.И. Терминосистема методики, или Как мы говорим и пишем / Е.И. Пассов. – СПб: Златоуст, 2009. – 124 с.
8. Щукин А.Н. О содержании термина «методика» в контексте современной лингводидактики. // Иностранные языки в школе. – 2013. – № 1. – С. 8-9.
9. Герасимов Г.И. Трансформация образования – социокультурный потенциал развития российского общества. – Дис. д-ра филос. наук. – Ростов н/Д, 2005. – 428 с.
10. Коммуникации в кризисных ситуациях: Общий курс, подготовленный специалистами Университета штата Оклахома (*Dan Hunter, Darren Berry, Rebecca Goodrich-Hinton, Bill Lincicome*) для Министерства обороны США. (Перевод Л. Пигнастой). URL: http://www.ou.edu/deptcomm/dodjcc/ (дата обращения: 09.01.2015)
11. Леонтьев А.А. Мышление на иностранном языке как психологическая и методическая **проблема** // Иностранные языки в школе: Золотые страницы. – 2013. – № 8. – С. 73-78.
12. Садохин А.П. Межкультурная компетентность: понятие, структура, пути формирования. URL: jourssa.ru/ 2007/ 1/ 6aSadohin.pdf/ (дата обращения: 25.03.2014).

References

1. Kaftajlova N.A. Metodika formirovanija grammaticheskoj kompetencii kak sredstva mezhkul'trnoj kommunikacii. – Avtoref. dis. kand. ped. nauk. – M., 2010. – 24 s.
2. Thomas A. (1993): Psychologie interkulturellen Lernens und Handelns. In ders. (Ed.): Kulturvergleichende Psychologie. Eine Einfuhrung. Gottingen: Hogrefe, p. 337-424. URL: http://articlekz.com/article/5818 (date of access: 09.01.2015).
3. Simonova L.M. Sravnitel'nyj menedzhment. Tjumen': Izd-vo Tjumenskogo gosudarstvennogo universiteta, 2008. – 244 s.
4. Ljutens F. Organizacionnoe povedenie. Uchebnik dlja vuzov. M.: INFRA-M, 2009. – 203s.
5. Maturana U. Biologija poznanija (V kn.: Jazyk i intellekt. Sb. / Per. s angl. i nem. / Sost. i vstup. st. V. V. Petrova. M.: Izdatel'skaja gruppa «Progress», 1996. – 416 s.
6. Passov E.I. Programma-koncepcija kommunikativnogo inojazychnogo obrazovanija. Metodika kak teorija i tehnologija inojazychnogo obrazovanija / E.I. Passov. – M.: Prosveshhenie, 2000. – 173 s.
7. Passov E.I. Terminosistema metodiki, ili Kak my govorim i pishem / E.I. Passov. – SPb: Zlatoust, 2009. – 124 s.
8. Shhukin A.N. O soderzhanii termina «metodika» v kontekste sovremennoj lingvodidaktiki. // Inostrannye jazyki v shkole. – 2013. – № 1. – S. 8-9.
9. Gerasimov G.I. Transformacija obrazovanija – sociokul'turnyj potencial razvitija rossijskogo obshhestva. – Dis. d-ra filos. nauk. – Rostov n/D, 2005. – 428 s.
10. Kommunikacii v krizisnyh situacijah: Obshhij kurs, podgotovlennyj specialistami Universiteta shtata Oklahoma (Dan Hunter, Darren Berry, Rebecca Goodrich-Hinton, Bill Lincicome) dlja Ministerstva oborony SShA. (Perevod L. Pignastoj). URL: http://www.ou.edu/deptcomm/dodjcc/ (date of access: 09.01.2015).
11. Leont'ev A.A. Myshlenie na inostrannom jazyke kak psihologicheskaja i metodicheskaja problema // Inostrannye jazyki v shkole: Zolotye stranicy. – 2013. – № 8. – S. 73-78.
12. Sadohin A.P. Mezhkul'turnaja kompetentnost': ponjatie, struktura, puti formirovanija. URL: jourssa.ru/ 2007/ 1/ 6aSadohin.pdf/ (date of access: 25.03.2014).

Бурделова М.С.
Ассистент финансового директора, ЭкоБиоМедЦентр
Работа выполнена в рамках магистерской программы «Управление предпринимательской деятельностью» Казахстанского института маркетинга и менеджмента

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ ПО БИОБЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В статье представлены сведения интеграции управления проектом обучения по биобезопасности с показателями проектной деятельности путем использования компетентностного подхода к обучению и внедрения показателей для управления проектом.

Ключевые слова: управление проектом, бизнес-процесс, компетентностный подход.

Burdelova M.S.
Assistant of finance director

COMPETENCE-BASED APPROACH TO TRAINING OF BIOSAFETY

Abstract

Data of integration of management of the project of training are presented in article on biosafety with indicators of project activity by use of competence-based approach to training and introduction of indicators for management of the project

Keywords: management of the project, business process, competence-based approach.

В настоящее время в Казахстане создается новая модель специалистов, деятельность которых соответствует современным требованиям мировой науки и лучшей международной практики [1]. В связи с этим к учебным учреждениям предъявляются требования формирования человеческого капитала, основанные на принципе «компетентностного подхода» [2]. При этом успех обучения находится в зависимости от того, на сколько образовательное учреждение готово анализировать, отслеживать и управлять этими требованиями. Таким образом, ни один успешный учебный проект невозможен без бизнес-моделирования, управления требованиями, анализом и проектированием, а также управлением изменениями [3].

Управление проектами по биологической безопасности (далее – биобезопасность) отличает разнообразие методических подходов при решении двух основных задач – эффективный бюджет обучения и эффективный процесс обучения. При этом обучение по биобезопасности обеспечивает комплекс профессиональных компетенций (знания, понятия и навыки), способных гарантировать безопасный контакт человека с биологическими агентами (далее – БА), или материалом, подозрительным на их наличие. Однако в настоящее время имеется потребность в пересмотре обучающих программ по биобезопасности. Причинами является увеличивающийся объем информации и усиленное внедрение инновационных технологий в медико-биологические виды работ, и, как следствие, увеличение профессиональных компетенций специалистов, и необходимость руководителей биологически опасных объектов обеспечивать регулярное повышение их квалификации.

Проблемными вопросами в области управления проектами обучения по биобезопасности выступают вопросы планирования. К сожалению, системный подход не всегда используется при планировании. Очень часто не учитываются кадровые, технические, методологические возможности обучающей организации, а также потребности заказчика. В этом случае планирование хоть и рассматривается как основная часть проекта, но не исключает риски (рынка, конкурентов, реальной ситуации).

Для смягчения перечисленных проблем, необходим переход от организационных задач управления процессом обучения специалистов по биобезопасности к стратегическим, путем создания подходящих условий для планирования, разработки стандартизированных обучающих программ, эффективного обучения и мониторинга результатов обучения.

Целью настоящего исследования является анализ системы управления проектом обучения тренеров по биобезопасности.

Обучение проводилось на базе Казахского научного центра карантинных и зоонозных инфекций им. М.Айкимбаева в рамках проекта международного научно-технического центра (МНТЦ) К-2052. Цель проекта – разработка обучающей программы и методов обучения, направленных на получения компетенций в области биологической безопасности, а также на индивидуальное развитие будущих тренеров по биобезопасности, способных проводить обучение в регионах Казахстана и Странах Центральной Азии (Киргизия, Таджикистан, Узбекистан, Монголия).

При разработке программы обучения были выявлены требования к системе обучения посредством консультаций. В консультациях участвовали заинтересованные организации стран-участниц (36 организаций) и казахстанские эксперты (22 человека) в области биобезопасности. Консультации проводились путем анкетирования с использованием специально разработанных анкет для организаций-участниц и анкет для кандидатов обучения, а также специально разработанного программного обеспечения для анализа анкет. Использование программного обеспечения позволило получить значительную экономию времени и снизить трудозатраты на этапе изучения потребностей в обучении.

Основу программы обучения составили эксперты в области биобезопасности. Они сформулировали требования, применимые к большинству организаций-участниц. Требования, выявленные в ходе консультаций с организациями стран-участниц, позволили выявить и учесть уникальные потребности организаций. А требования, выявленные в ходе консультаций с кандидатами для обучения, учитывали пожелания того, как следует проводить обучение. Руководитель проекта объединил эти три набора требований в одну бизнес-модель, связав все бизнес-объекты между собой.

Таким образом, при определении требований к процессу обучения имелось взаимное влияние нескольких заинтересованных сторон, что обеспечило расширение бизнес-модели обучения по биобезопасности.

На этапе обучения акцент был смещен на формирование конкретных компетенций. Известно, что существуют разные подходы к понятию компетенции. В наиболее распространенном варианте, под компетенцией понимается способность реализации знаний и умений в конкретной ситуации, т.е. квалификация индивидуума в период выполнения им определенной профессиональной задачи. Использование такого подхода в обучении являлось наиболее эффективным путем для реализации возникшего дисбаланса между требуемым уровнем подготовки специалистов по биобезопасности и традиционным сложившимся содержанием образовательных технологий.

Для внедрения системы управления проектом использовалась автоматизация показателей эффективности обучения путем разработки компьютерной программы, адаптированной к использованию в интерактивной программе тестового контроля *MyTestStudent* v. 3.0.4.6. Таким образом было создано единое хранилище данных, куда поступала информация о результатах каждого занятия, и откуда извлекались данные для построения системы показателей эффективности проводимого обучения, их диаграммы, документирование и анализа для последующего принятия управленческих решений. Такой подход обеспечивал возможность преобразования информации в отчеты с ключевыми показателями эффективности.

Управление изменениями осуществлялось в соответствии с управленческими решениями при неудовлетворительной эффективности обучения. Любые изменения, внесенные в программу обучения, обсуждались еженедельно во время совещаний, и становились известны всем участникам проекта. Потенциальные конфликты разрешались в процессе согласований между разработчиками программы обучения. Вместе с тем, управление изменениями определяли с помощью анализа затрат и результатов. Каждое изменение реализовалось с учетом требований бизнес-плана в соответствии с уже установленными требованиями к программе обучения.

Полученный опыт по управлению проектом обучения по биобезопасности, может быть использован и в других обучающих проектах. Для повышения эффективности обучения необходимо использование сбалансированной системы показателей на всех уровнях проектной деятельности. Важными условиями для внедрения такой системы являются качественное планирование управленческого учета и высокий уровень IT-технологий.

Литература

1. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. 14 декабря 2012 г. // www. akorda.kz (15.12.2012).

2. Андреев А.Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа / Педагогика. – № 4. – 2005. – С. 19-27.

3. Мазур И.И,, Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. Справочник для профессионалов. — М., Изд-во «Высшая школа», 2001. – 875 с.

References

1. Strategy "Kazakhstan-2050". The new political course of the established state: Message of the President of the Republic of Kazakhstan N. Nazarbayev to the people of Kazakhstan. December 14, 2012. // www. akorda.kz (15.12.2012).

2. Andreyev A.L. A competence-based paradigm in education: experience of the philosophical and methodological analysis / Pedagogics. – № 4. – 2005. – P. 19-27.

3. Masur I.I, Shapiro V.D., etc. Management of projects. The reference book for professionals. — M., Publishing house "Higher school", 2001. – 875 p.

Васильев А.С.[1], Миргородская Т.В.[2]

Магистрант 2 курса ФГБОУ ВПО «Московский государственый университет технологий и управления кандидат экономических наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Московский государственый университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы и перспективы аутсорсинга бухгалтерского учета в России

Ключевые слова: перспективы, аутсорсинг, бухгалтерский учет

Vasiliev A.S.[1], Mirgorodskaya T.V.[2]

Master 2 course, Moscow state University of technologies and management candidate of economic Sciences, Professor, Moscow state University of technologies and management

PROBLEMS AND PROSPECTS OF OUTSOURCING OF ACCOUNTING IN RUSSIA

Abstract

The article considers the problems and prospects of outsourcing of accounting in Russia

Keywords: prospects, outsourcing, accounting

Одним из важных элементов в деятельности компании является грамотная организация ведения бухгалтерского учета и сдачи необходимой отчетности в контролирующие органы. В настоящее время у руководителей компаний имеется выбор. Можно вести

бухгалтерский учет своими силами или нанять для этих целей стороннюю организацию. Это явление получило название – аутсорсинг.

Аутсорсинг (out - внешний, source - источник) – передача некоторых функций в деятельности организации сторонней организации за определенное вознаграждение. Дословно можно перевести как «использование чужих ресурсов» или «заказывать на стороне». Также можно сказать аутсорсинг это организационное решение о передачи стороннему подрядчику части бизнес-процесса организации [2].

Концепцию аутсорсинга можно свести к нескольким принципам:

- каждый занимается тем, что у него лучше получается;
- решение вспомогательных задач поручается тому, кто с ними лучше справиться;
- вышеизложенные принципы позволяют экономить средства заказчику и приносить прибыль исполнителю [1];

Использование аутсорсинга повышает эффективность функционирования предприятий в области информационных технологий, обеспечения персоналом, финансов, оказания услуг и в производственной сфере, что некоторым образом помогает компаниям сократить издержки, приспособится к новым условиям внешней среды, улучшить качество продукции и услуг, уменьшить риски.

Бухгалтерский аутсорсинг можно разделить на две группы. К первой группе относятся аудиторские компании, которые ведут деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг. Аудиторская деятельность в России регламентируется Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» и Федеральным законом от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». Во вторую группу входят консалтинговые компании, которые могут оказывать бухгалтерские услуги или комплексные услуги (маркетинговые исследования, оказание юридических и прочих услуг).

Бухгалтерский аутсорсинг как правило включает в себя следующие услуги [5,7,9]:

-полное ведение бухгалтерского учета в организациях по российским или зарубежным стандартам, в том числе полное или частичное восстановление бухучета;

-разработку системы бухгалтерского учета с учетом специфики деятельности организации;

http://pravodogovor.ru/images/faily/uchetnaya_politika.doc-разработку учетной политики для целей бухгалтерского учета (включая разработку рабочего плана счетов);

-разработку оптимальной организационной структуры организации;

-разработку методологии по управлению внутренними процессами в бухгалтерии организации, оптимизация документооборота;

-консультационное сопровождение сложных хозяйственных операций;

-информационно-консультационная поддержка деятельности бухгалтерских служб;

-тестирование специалистов бухгалтерских и финансовых служб;

-методологическое сопровождение постановки внутреннего аудита в организации [4,11];

Многие организации работают с использованием аутсорсинга при ведении бухгалтерского учета вместо штатного бухгалтера, экономя тем самым не только трудовые ресурсы, время, но и деньги направляя их на решение более важных задач. Для многих организаций найти хорошего главного бухгалтера, который бы соответствовал определенным требованиям, становится трудной и дорогостоящей задачей [6,8]. Учитывая, что расходы на содержание бухгалтерии включают в себя не только фонд заработной платы, но и другие издержки: стол, компьютер, принтер, бумагу, электричество, оплату периодических курсов повышения квалификации, поиск или замену бухгалтера при уходе в отпуск, декрет или на больничный. В данном случае бухгалтерский аутсорсинг становится актуальнее. Также следует отметить, что использование аутсорсинга по ведению бухгалтерского учета сводит к минимуму налоговые и бухгалтерские риски, присущие малому и среднему бизнесу [7,10]. По мнению экономистов Института аутсорсинга (Outsourcing Institute, США), развитие аутсорсинга отмечается именно в сфере бухгалтерского учета и финансов. Американская ассоциация менеджмента провело исследование более 500 компаний и пришло к выводу, о том что 20% исследованных компаний передали на аутсорсинг хотя бы некоторую часть финансовых и бухгалтерских операций, а 4/5 фирм - часть административных функций.

Однако при использовании бухгалтерского аутсорсинга возникают некоторые проблемы:

- Самая главная проблема заключается в утечке информации и коммерческая тайна компаний. Поэтому большинство руководителей компаний с некоторым недоверием относятся к аутсорсинговым компаниям. В решении этой проблемы необходимо нужно очень внимательно выбирать организацию по предоставлению аутсорсинговых услуг, основываясь главным образом на ее репутации [3,4,8]. При заключении договора с аутсорсинговой компанией нужно проработать и согласовать все детали, что касается объема услуг, этапов и сроков их выполнения, распределения полномочий, функций и обязанностей.
- Вторая важная проблема это банкротство компаний, которая оказывает аутсорсинговые услуги. Руководители организаций опасаются разорения компании-аутсорсера, что может повлечь потерю всех или какой-то части документов. В связи с этим возникнет необходимость поиска нового партнера или же снова вести бухгалтерию самостоятельно.
- Третья проблема заключается в сохранности документов, так как при регулярном обмене документацией возникает вопрос о том, как не потерять бухгалтерские документы [2,3,7,11].
- Четвертая проблема состоит в необходимости проведения аудиторских проверок для оценки качества ведения бухгалтерского учета с использованием аутсорсинга.

В настоящее время на законодательном уровне аутсорсинг бухгалтерских услуг не регулируется. Однако использование вместо собственного штата финансовой службы услуг сторонней специализированной организации, не противоречит нормам бухгалтерского законодательства. Напомним, что пункт 3 статьи 7 Федерального закона от 06 декабря 2011 года №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» руководителям организаций представлено право, передавать на договорных началах ведение бухгалтерского учета специализированным организациям [1,2,5,8].

В отечественной практике процесс оказания услуг аутсорсинга регламентируется теми нормами ГК РФ, которым соответствует фактическое содержание взаимоотношений между заказчиком и исполнителем. Во многих случаях оказание услуг аутсорсинга регулируется нормами главы 39 «Возмездное оказание услуг» ГК РФ. По договору возмездного оказания услуг, где исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги или осуществлять определенную деятельность, а заказчик обязуется оплатить эти услуги [5,6,9]. В некоторых случаях могут быть заключены договоры о техническом или абонентском обслуживании заказчика.

Сегодня, в период экономической нестабильности, аутсорсинг, как инструмент управления особенно актуален для многих организаций. Этот инструмент позволяет руководству компаний сконцентрировать усилия на развитии своего бизнеса, больше внимания уделять поиску новых решений, при этом доверив рутинную работу специализированной организации. Все что необходимо руководству организации это вовремя сдавать в соответствующие государственные органы бухгалтерскую, налоговую отчетность и своевременно получать требуемую бухгалтерскую информацию для принятия управленческих решений.

Развитие аутсорсинга в России, как один из эффективных инструментов ведения бизнеса имеет очень хорошие перспективы. Рынок аутсорсинга в мировой экономики оценивается десятками миллиардов долларов ежегодно [10,11]. В условиях глобализации

экономки и интеграцией нашей страны в эти процессы приведет к дальнейшему развитию аутсорсинга в России. Некоторый анализ зарубежного опыта и успешных отечественных компаний показывает, что финансовый успех организаций, в том числе связан с использованием аутсорсинговых услуг. Многие экономисты и финансисты отмечают определенный потенциал для того, чтобы рынок аутсорсинга совершил скачок, то есть отмечаются предпосылки для ускоренного роста, правда эти перспективы сдерживаются пока экономической ситуацией в стране и определенной нехваткой профессиональных кадров.

Оценивая два варианта ведения бухгалтерского учета: силами собственной бухгалтерии или использования аутсорсинга, можно сделать вывод, что аутсорсинг имеет ряд существенных преимуществ описанных выше. Не стоит забывать, что также существуют факторы, которые в некоторых случаях имеют большее значение, чем выгода от сокращения расходов на содержание бухгалтерии. К ним можно отнести индивидуальные особенности деятельности организации их отраслевая специфика, которая не позволяет эффективно использовать аутсорсинг бухгалтерского учета в организации и получение оперативной информации от бухгалтерии для принятия управленческих решений руководством организации, так как некоторые проблемы решаются при личном участии главного бухгалтера.

Литература

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»;
2. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»;
3. Трунина В. Ф. Преимущества и недостатки бухгалтерского аутсорсинга в России / В. Ф. Журнал «Молодой ученый», № 1 (48, январь 2013 г.);
4. Петрова И.В. Эффективный аутсорсинг: Механизм принятия управленческих решений. – М: ИЦ РИОР, 2014 г.;
5. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2015 г.
6. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
7. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39
8. Моисеева Н.К. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. – М: ИНФРА-М, 2015 г.
9. Миргородская М.Г. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 124-129.
10. Миргородская Т.В. Аудит. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Миргородская. Москва, 2011. (3-е изд., перераб. и доп.)
11. Миргородская Т.В. Аудит в системе менеджмента качества управления в организациях: проблемы и перспективы Экономические науки, 2013. № 103. С. 105-109.

References

1. Federal'nyj zakon ot 30 dekabrja 2008 g. № 307-FZ «Ob auditorskoj dejatel'nosti»;
2. Federal'nyj zakon ot 1 dekabrja 2007 g. № 315-FZ «O samoreguliruemyh organizacijah»;
3. Trunina V. F. Preimushhestva i nedostatki buhgalterskogo autsorsinga v Rossii / V. F. Zhurnal «Molodoj uchenyj», № 1 (48, janvar' 2013 g.);
4. Petrova I.V. Jeffektivnyj autsorsing: Mehanizm prinjatija upravlencheskih reshenij. – M: IC RIOR, 2014 g.;
5. Anikin B.A. Autsorsing i autstaffing: vysokie tehnologii menedzhmenta Uchebnoe posobie. – M: INFRA-M, 2015 g.
6. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
7. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39
8. Moiseeva N.K. Autsorsing v razvitii delovogo partnerstva. – M: INFRA-M, 2015 g.
9. Mirgorodskaja M.G. UChETNO-ANALITIChESKAJa INFORMACIJa V SISTEME UPRAVLENIJa ORGANIZACIEJ Voprosy jekonomiki i prava. 2013. № 57. S. 124-129.
10. Mirgorodskaja T.V. Audit. Uchebnoe posobie dlja studentov, obuchajushhihsja po special'nosti "Buhgalterskij uchet, analiz i audit" / T. V. Mirgorodskaja. Moskva, 2011. (3-e izd., pererab. i dop.)
11. Mirgorodskaja T.V. Audit v sisteme menedzhmenta kachestva upravlenija v organizacijah: problemy i perspektivy Jekonomicheskie nauki, 2013. № 103. S. 105-109.

Галездинова Д.А[1]., Семенова В.В.[2]

МГМУ "МАМИ"- Московский государственный машиностроительный университет "МАМИ"

КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Abstract

В статье рассмотрено влияние инноваций на российском рынке. Изучены проблемы российских предприятий и причины низкого внедрения инноваций в производство и управление конкурентоспособностью предприятий .

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, механизм управления, маркетинг, эффективность упревление, экономика, предприятие, фирма, инновации.

Galezdinova D.A.[1], Semenova V.V.[2]

Moscow state universityof mechanical engineering (MAMI)

COMPETITIVE ENTERPRISE STRATEGY AND COMPETITIVE ADVANTAGES

Abstract

In the article the influence of innovation on the Russian market. Studied problems of Russian enterprises and the reasons for the low implementation of innovations in production and management of competitiveness of enterprises.

Keywords: competition, competitiveness, control mechanism, marketing, effectiveness of management, Economics, enterprise, firm innovation.

Конкурентная стратегия предприятий и использование конкурентных преимуществ

В настоящее время в мире в условиях обострения конкуренции и глобализации формирование и реализация четкой и долгосрочной стратегии становятся необходимой потребностью существования предприятий, основой эффективной модели становления и развития предприятия. Имеются в виду не только крупные или преуспевающие предприятия, но и о малые их формы, а также организации в базовых отраслях, которые больше не способны работать по старинке не оглядываясь на партнеров и конкурентов по инерции. В данное время только стратегическое долгосрочное видение и активные действия с подключением различных сетевых взаимодействий может дать шанс на выживание и использование новых возможностей.

В каком состоянии находятся данные вопросы в России? За исключением отдельных предприятий, в целом во всех отраслях обрабатывающей промышленности и в сфере услуг объективно приоритетны три направления рынка — местный, региональный и общероссийский. В существенном отрыве от них находятся рынки стран СНГ, не входящие в таможенный союз и рынки других

государств (рис. 1). По оценкам исследований конкуренция в большинстве этих рынков многих отраслей значительно выше (рис. 2). Оценка перспективности различных рынков сбыта, выявляет высокую концентрацию предприятий в сфере услуг на местных и региональных уровнях. Более 2\3 руководителей предприятий промышленности видят перспективы развития в выходе на общероссийский рынок, а 18,7% планируют занять нишу на международных рынках (из них 11,4% — нацелены на рынки СНГ). В сфере услуг доля ориентированных на эти рынки составляет 16,3% (рис. 1).

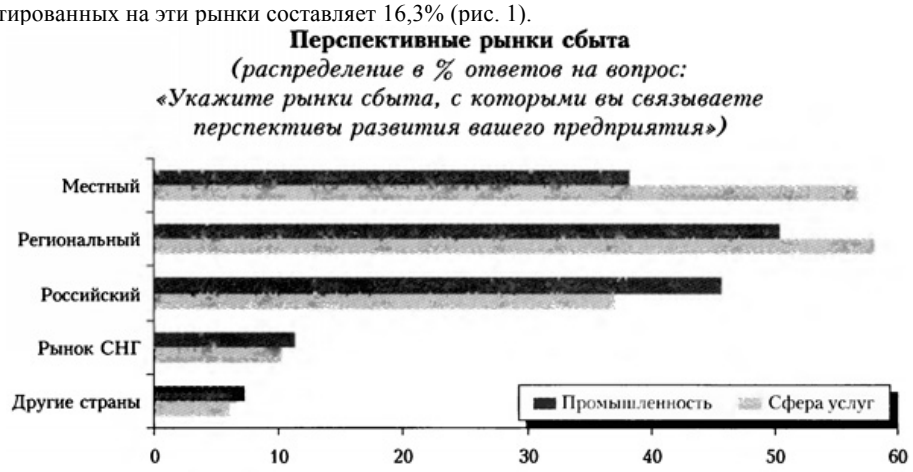

Рис. 1

Важно отметить, что уровень конкуренции предприятий в сфере услуг и промышленности оценивается примерно в равных долях. Большая часть компаний (примерно 30% промышленности и сферы услуг) функционирует в весьма сконцентрированной конкуренции (2 - 5 основных конкурентов). По секторам, это служит как ограничением, так и может служить стимулом их инновационной активности. Около 20% окружения оказывается высоко конкурентным (более 20 прямых конкурентов). Около 7% промышленных и 2,7% предприятий в сфере услуг занимают уникальные позиции на рынке и практически существуют в отсутствии конкурентов (рис. 2).

Рис. 2

Данные исследований показывают основные конкурентные преимущества (см. табл. 1). Для большинства предприятий главными стали такие факторы, как качество продукции/услуг (76% в промышленности и 81% в информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ)) и более выгодные в сравнении с конкурентами цены (50 и 48%). Новизна продукции важным конкурентным преимуществом является для 9% промышленных предприятий и для 26% в секторе ИКТ.

Эти данные в целом соответствуют данным и 2009 - 2010 гг. Но доля предприятий, ориентирующихся в качестве основного преимущества на новизну заметно снизилась. Из выше отмеченного можно сделать вывод, что повышение инновационности продукции многие российские предприятия не ставят своей приоритетной целью. Только незначительная доля предприятий осуществляют свою деятельность на рынке, постоянно обновляя свой ассортимент и осуществляя нововведения. Чисто российским феноменом стал тот факт, что новизну представители многих предприятий не считают своим основным конкурентным преимуществом. При этом, даже многих инновационных компаний.

Одним из обоснований этого можно считать структуру инновационной деятельности на предприятиях, устарелость стратегий развития и неэффективный внутренний менеджмент. Прямой угрозой роста и увеличения совокупной производительности становится фрагментация и слабость инновационной системы (НИС); отсутствие масштабов и эффективности расходов на поддержку инженерных разработок и инноваций. Значительную часть расходов составляет закупка машин и оборудования, что характерно по всем секторам. Слабость или даже отсутствие собственного НТП значительно усугубляет и без того невысокий уровень активности предприятий в плане освоения новых технологических процессов, продуктов и услуг.

Руководителями предприятий значимость новизны продукции весьма редко выделяется в качестве основного конкурентного преимущества, в основном они подкрепляют другие характеристики качества. Оценки конкурентного давления показывают, что технологическое преимущество продукции других участников рынка становится основным сдерживающим фактом для 10% всех предприятий перерабатывающей промышленности и сектора информационно-коммуникационных технологий ИКТ.

Значимость инновационного фактора в развитии предприятий имеет выраженную секторную специфику (рис. 3). Более 1/5 всех компаний в области электронной связи, приборостроения и ИКТ считают новизну продукции одним из основных элементом бизнес стратегии. В меньшей степени на новизну производимой продукции возлагают приоритеты предприятия пищевой промышленности, деревообработки и производства строительных материалов. Следует отметить так же недооценку значения такого преимущества предприятиями отечественного транспортного машиностроения, что существенно сказывается в неспособности конкурировать на внешнем (и даже на внутреннем) рынках.

Дополнительная характеристика значимости фактора новизны продукции в конкурентоспособности по различным отраслям получена при опросе руководителей предприятий и отраслей. Доля компаний, отнесших новизну продукции среди преимуществ своих конкурентов на рынке в секторальном разрезе выглядит следующим образом: наиболее сильно конкурентное давление в этом плане ощутимо предприятиям автомобилестроения (40%), легкой промышленности (24%), транспортного машиностроения (33%), ИТ (22%), приборостроения (22%). Наименее значим данный фактор оказался в металлургии (5%), услугах в области электросвязи (14%). Здесь играют роль инерционность и сохранение довольно высокого уровня монополизма в данных отраслях, а также структура потребительского рынка.

Российские предприятия в формировании стратегии развития больше ориентируются на уровень технологического развития зарубежных конкурентов, в попытке дублирования их достижений нежели, чем на собственную инновационную активность. Большее значение собственному фактору новизны придают компании четырех секторов — электросвязь, ИКТ, приборостроение и металлургия. При этом в ИКТ и приборостроении более ощутимо технологическое давление конкурентов; в металлургии технологический фактор не считается весомым конкурентным преимуществом; а в электросвязи роль инновационной активности конкурентов практически не ощутима.

Интенсивность приобретения технологий неразрывно связана с параметром конкурентного давления. В этом плане лидирует группа компаний высокотехнологичных производств, легкой и пищевой промышленности, химии и нефтехимии.

Литература

1. Гохберг JI. М., Кузнецова Т. Е., Рудь В. А. (2010). Анализ инновационных режимов в российской экономике: методологические подходы и некоторые результаты // Форсайт. Т. 4, № 3. С. 18-30.
2. Гохберг Л. М. (науч. ред.) (2012). Экономика знаний в терминах статистики: наука, технологии, инновации, образование, информационное общество 2012. М.: Экономика. [Gokhberg L. M. (ed.) (2012). Economics of Knowledge in Terms Statistics: Science, Technology, Innovation, Education, Information Society. Moscow: Ekonomika.]
3. Гохберг Л. М. и др. (ред.) (2012). Индикаторы инновационной деятельности: 2012: стат. сб. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. [Gokhberg L. M. et al. (ed.) (2012). Indicators of Innovation: 2012. Moscow: HSE Publ.]
4. Грачева Г. А., Кузнецова Т. Е., Рудь В. А., Суслов А. Б. (2012). Инновационное поведение российских предприятий. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ.
5. Друкер П.Ф. (2009). Бизнес и инновации. М.: Вильяме. [Druker P. (2009).
6. Кузнецова Т. К., Рудь В. А. (2011). Факторы эффективности и мотивы инновационной деятельности российских промышленных предприятий // Форсайт. Т. 5, № 2. С. 34-47.
7. Портер М. (2005). Конкуренция. М.: Вильяме. [Porter M. (2005). Competition. Moscow: Williams.]
8. Рудь В. А., Фурсов К. С. (2011). Роль статистики в дискуссии о научно-технологи-ческом и инновационном развитии // Вопросы экономики. Jslb 1. С. 138 —Томпсон А. А., Стрикленд А. Д. (2006). Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. 12-е изд. М.: Вильяме
9. Schumpeter J. A. (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y.: Harper & Row. [Рус. пер.: Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: ЭКСМО.]

References

1. Gohberg JI. M., Kuznecova T. E., Rud' V. A. (2010). Analiz innovacionnyh rezhimov v rossijskoj jekonomike: metodologicheskie podhody i nekotorye rezul'taty // Forsajt. T. 4, № 3. S. 18-30.
2. Gohberg L. M. (nauch. red.) (2012). Jekonomika znanij v terminah statistiki: nauka, tehnologii, innovacii, obrazovanie, informacionnoe obshhestvo 2012. M.: Jekonomika. [Gokhberg L. M. (ed.) (2012). Economics of Knowledge in Terms Statistics: Science, Technology, Innovation, Education, Information Society. Moscow: Ekonomika.]
3. Gohberg L. M. i dr. (red.) (2012). Indikatory innovacionnoj dejatel'nosti: 2012: stat. sb. M.: Izdatel'skij dom NIU VShJe. [Gokhberg L. M. et al. (ed.) (2012). Indicators of Innovation: 2012. Moscow: HSE Publ.]
4. Gracheva G. A., Kuznecova T. E., Rud' V. A., Suslov A. B. (2012). Innovacionnoe povedenie rossijskih predprijatij. M.: Izdatel'skij dom NIU VShJe.
5. Druker P.F. (2009). Biznes i innovacii. M.: Vil'jame. [Druker R. (2009).
6. Kuznecova T. K., Rud' V. A. (2011). Faktory jeffektivnosti i motivy innovacionnoj dejatel'nosti rossijskih promyshlennyh predprijatij // Forsajt. T. 5, № 2. S. 34-47.
7. Porter M. (2005). Konkurencija. M.: Vil'jame. [Porter M. (2005). Competition. Moscow: Williams.]
8. Rud' V. A., Fursov K. S. (2011). Rol' statistiki v diskussii o nauchno-tehnologi-cheskom i innovacionnom razvitii // Voprosy jekonomiki. Jslb 1. S. 138 —Tompson A. A., Striklend A. D. (2006). Strategicheskij menedzhment. Koncepcii i situacii dlja analiza. 12-e izd. M.: Vil'jame
9. Schumpeter J. A. (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y.: Harper & Row. [Rus. per.: Shumpeter J. (2007). Teorija jekonomicheskogo razvitija. Kapitalizm, socializm i demokratija. M.: JeKSMO.]

Галумян А.М.[1], Миргородская М.Г.[2]

[1]Бакалавр 4 курса, направления подготовки «Экономика»,; [2]кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Московский государственый университет технологий и управления имени К.Г.Разумовского»

АУДИТ ОПЕРАЦИЙ С АФФИЛИРОВАННЫМИ ЛИЦАМИ

Аннотация

В статье рассмотрены процедуры аудита операций с аффилированными лицами

Ключевые слова: аудит, операции, аффилированные лица.

Galumyan A.M.[1], Mirgorodskaya M.G.[1]

[1]Bachelor 4 of course, field of study "Economics" Moscow state University of technologies and management; [2]candidate of economic Sciences, associate Professor, Moscow state University of technologies and management

THE AUDIT OF RELATED PARTY TRANSACTIONS

Abstract

The article deals with the procedures for the audit of related party transactions

Key words: audit, operations, affiliates.

Эффективная система корпоративного управления общества является одним из важных элементов повышения доверия со стороны инвесторов, увеличение его стоимости и репутации. Отсутствие надежных механизмов управления, контроля, надлежащей информационной прозрачности не позволит акционерному обществу получить преимущества, которые предоставляет качественная система корпоративного управления. Раскрытие информации и прозрачность является одним из международных и отечественных принципов корпоративного управления [9]. Высокое качество раскрытия информации помогает инвесторам и кредиторам оценить риски и выгоды при принятии решений. Поэтому анализ и исследование раскрытия информации о состоянии операций с аффилированными лицами является актуальным.

Аудиторская проверка операций со связанными сторонами (аффилированными лицами) регламентируется как Международным стандартом аудита МСА 550, так и российским Правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 9 «Аффилированные лица».

Термин «аффилированные лица», который используется в лексике английского языка, стал активно распространяться в нашей стране, что связано с непрерывным процессом развития экономических отношений на международной арене, то есть, предприятия заключают все больше договоров и соглашений с иностранными партнерами [1,3].

Итак, аффилированные лица - понятие, которое подразумевает конкретный список юридических и физических лиц, способных оказывать определенное влияние на другие экономические субъекты, ведущие предпринимательскую деятельность [2,5,8]. Действующим законодательством отмечено, что при покупке этими лицами акций какого-либо общества они обязаны в течение 10 дней предоставить своему акционерному обществу письменное уведомление с указанием их количества. В противном случае аффилированные лица должны перечислить обществу сумму денежных средств, в размере компенсационного ущерба. Предприятие должно вести учет таких владельцев и предоставлять отчетность в установленные органы проверки.

Понятие «аффилированные лица» применяется потому, что не просто представляет группу лиц, но и автоматически присваивает им определенные полномочия [6,7]. В список таких лиц индивидуального предпринимателя можно включить тех граждан, в группу которых входит физическое лицо, а также юридическую организацию, в которой индивидуальный предприниматель обладает преимущественным правом распоряжения акциями в размере, превышающем 20%.

Для целей определенного стандарта различные экономические субъекты относятся к связанным сторонам, если одна из них контролирует другую или имеет значительное влияние на принятие принципиальных или текущих решений другого предприятия.

К связанным сторонам относятся:

• главные, дочерние, зависимые общества;

• предприятия, принадлежащие к одной группе взаимосвязанных организаций;

• предприятия, имеющие участников или управленческий персонал, находящийся в родственных отношениях;

• предприятия, участниками или руководителями которых являются одни и те же лица.

Аудитор должен спланировать и осуществить аудит таким образом, чтобы получить достаточные аудиторские доказательства, которые позволили бы с уверенностью сделать выводы относительно отображения и раскрытия в бухгалтерской отчетности существенной информации об операциях предприятия со связанными сторонами [3,5].

МСА 550 «Связанные стороны» требует от аудиторов выполнения аудиторских процедур, направленных на получение достаточных и уместных аудиторских доказательств, устанавливающих связанные стороны, которые раскрывают информацию о них, а также оказывающие влияние существенных операций между ними на финансовую отчетность независимо от того, применяют эти субъекты МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», или нет (табл. 1).

Таблица 1. Связанные и независимые стороны

Связанные стороны	**Независимые стороны**
1. Экономические субъекты, которые контролируют проверяемый субъект или те, которые находятся под его контролем (например, финансово-промышленные группы).	1. Два экономические субъекты просто потому, что у них один руководитель (директор).
2. Ассоциированные компании.	2. Экономические субъекты, представляющие финансовые ресурсы.
3. Совместно контролируемые экономические субъекты.	3. Профсоюзы.
4. Частные лица, обладающие пакетами акций предприятия, что отчитывается, с правом голоса, которое позволяет влиять на его финансово-хозяйственную деятельность.	4. Коммунальные службы.
5. Высшее руководящее звено экономического субъекта.	5. Правительственные учреждения и агентства в процессе нормальной (обычной) работы по экономическим субъектам.
6. Экономические субъекты, у которых значительный пакет акций с правом голоса прямо или косвенно принадлежит частным лицам или экономическому субъекту, на который данные лица могут значительно влиять.	6. Отдельные покупатели, поставщики и другие субъекты только через них экономической зависимости

Цель аудита связанных сторон заключается в проверке: существования связанных сторон; наличии операций со связанными сторонами; раскрытии информации о связанных сторонах в финансовой отчетности (табл. 2).

Таблица 2. Процедуры аудита связанных сторон

№	**Перечень аудиторских процедур**
1	Изучение учредительных документов, протоколов собраний на наличие существования связанных сторон.
2	Направление запроса об операциях со связанными сторонами.
3	Осуществление предприятием операций с нетипичными условиями, например: необычными ценам; процентными ставками; порукой, условиями погашения.
4	Изучение характера операций со связанными сторонами.
5	Проверка раскрытия информации о связанных сторонах в финансовой отчетности.

Для проверки полноты информации о связанных сторонах, предоставленной руководством предприятия, аудитору необходимо: изучить рабочие документы за предыдущий отчетный период с целью определения перечня всех связанных сторон; изучить порядок определения экономическим субъектом связанных сторон; выявить основных акционеров; изучить протоколы собраний акционеров и совета директоров, а также другие предусмотренные законодательством записи (например, реестр учета долей членов совета директоров в капитале); сделать запрос у аудиторов (если таковые были) о других связанных сторонах, обнаруженных ими (табл. 3).

С целью изучения и проверки информации об операциях со связанными сторонами аудиторы должны [1,5]:

- изучить всю информацию об операциях со связанными сторонами, предоставленную руководством предприятия в письменной форме;

- на этапе изучения систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля субъекта хозяйствования, а также при предварительной оценке риска системы контроля, проанализировать адекватность применяемых предприятием процедур контроля над учетом операций со связанными сторонами;

- на этапе проведения аудиторской проверки обратить внимание на необычные операции, которые могут указывать на возможность существования связанных сторон.

Таблица 3. Тест существования связанных сторон

№	Содержание	Процедуры
1	Предоставлена ли аудиторам руководством предприятия информация о связанных сторонах?	Письменный запрос.
2	Есть информация в рабочих документах за предыдущий год о связанных сторонах?	Обзорная проверка рабочей документации за истекший период.
3	Есть ли информация в протоколах собрания акционеров о связанных сторонах?	Обзорная проверка протоколов собраний акционеров и представителей владельцев.
4	Предоставлялась ли в налоговые органы информация о связанных сторонах?	Обзорная проверка информации.
5	Осуществлялись ли операции с нетипичными условиями, например: необычными ценами; процентными ставками; порукой, условиями погашения?	Тестирование по классам операций и сальдо счетов с целью обнаружения крупных или нетипичных операций или остатков по счетам (уделяется особое внимание операциям, отраженным в бухгалтерском учете в конце или незадолго до окончания отчетного периода).
6	Раскрыта ли информация о связанных сторонах в финансовой отчетности: полнота предоставленной информации; достаточность раскрытия информации?	Обзорная проверка информации.

Для выявления операций со связанными сторонами аудиторам необходимо:

- провести детальные тесты в отношении операций и сальдо счетов;
- изучить учетные записи на предмет выявления значительных сумм и нетипичных операций или сальдо счетов (особенно в конце отчетного периода);
- изучить все подтверждающие документы по кредитам (в том числе подтверждение банков);
- изучить инвестиционные соглашения.

Таблица 4. Перечень вопросов операций со связанными сторонами*

№	Описание
1.	Отношения между связанными сторонами:
1.1	- характер отношений;
1.2	- объемы операций (сумма или доля в общем объеме) связанных сторон;
1.3	- суммы дебиторской и кредиторской задолженности по операциям со связанными сторонами.
2.	Виды осуществляемых операций:
2.1	- покупка и продажа готовой продукции (товаров, работ, услуг);
2.2	- приобретение или продажа других активов;
2.3	- операции по агентским соглашениям;
2.4	- арендные операции;
2.5	- финансовые операции;
2.6	- предоставление и получение гарантий и залогов;
2.7	- операции с высшим руководством и с его близкими членами семьи.
3.	Применяемые методы оценки активов и / или обязательств в операциях со связанными сторонами:
3.1	- по сравнительной неконтролируемой цене;
3.2	- по цене перепродажи;
3.3	- «расходы плюс»;
3.4	- по балансовой стоимости.
4.	Подтверждаются ли условия договоров и суммы, указанные в первичных документах со связанными сторонами?

* - заполняется при наличии связанных сторон и операций с ними.

Таким образом, выполнение МСА 550 «Связанные стороны (аффилированные лица)» является обязательным для всех аудиторов при проведении аудита, которое предусматривает предоставление официального аудиторского заключения [7,9]. Положения стандарта имеют рекомендательный характер по отношению к аудиторской проверке, которая не предусматривает предоставления официального заключения, а также при выполнении сопутствующих аудиту работ.

Так, для проверки полноты предоставления информации о связанных сторонах аудитор может сверить перечень связанных сторон экономического субъекта для аудита отчетного периода с теми, которые зафиксированы в рабочих документах аудита предыдущего отчетного периода [4,6,7]. Обязательно следует также изучить надежность внутренних процедур и средств контроля экономического субъекта, направленных на выявление финансово-хозяйственных операций со связанными сторонами.

Особое внимание нужно обратить на операции, которые могут указывать на наличие связанных сторон. К ним относятся:

• операции, в которых используются другие, чем обычно цены, процентные ставки, гарантии и условия оплаты и т.д.;

• операции, проведение которых, с точки зрения аудитора, не имеет логических причин;

• операции, в которых содержание не соответствует их форме;

• необычные или редкие операции;

• неоправданно большое количество операций с определенными покупателями или поставщиками, чем обычно, с другими партнерами;

• осуществление операций с субъектами, зарегистрированными в зонах с льготным налогообложением;

• санкционирование или оформления операций лицами, которые, как правило, не осуществляют такие операции.

Литература

1. Аудит: Учебник [Электронный режим]: / URL: http://www.tepka.ru/audit/49.html

2. Международный Стандарт Аудита (МСА) 550 «Связанные Стороны» [Электронный ресурс]: / URL: http://www.ifrs.org.ua/mezhdunarodnyj-standart-audita-msa-550-svyazannye-storony/ (дата обращения – 04.12.2014 г.)
3. Пасько А.В. Трансформация структуры, содержания и объема аудиторского отчета в Международных стандартах аудита / О.В. Пасько // Учет и финансы. - 2013. - № 1 (59). - С. 80-91
4. Правило (стандарт) N 9. Аффилированные лица/ "Собрание законодательства РФ", 14.07.2003, N 28, ст. 2930.
5. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
6. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39.
7. Миргородская М.Г. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АУДИТУ И АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Инновационное развитие экономики. 2012. № 6 (12). С. 92-94.
8. Миргородская Т.В. Аудит. Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Т. В. Миргородская. Москва, 2011. (3-е изд., перераб. и доп.)
9. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.

References

1. Audit: Uchebnik [Jelektronnyj rezhim]: / URL: http://www.tepka.ru/audit/49.html
2. Mezhdunarodnyj Standart Audita (MSA) 550 «Svjazannye Storony» [Jelektronnyj resurs]: / URL: http://www.ifrs.org.ua/mezhdunarodnyj-standart-audita-msa-550-svyazannye-storony/ (data obrashhenija – 04.12.2014 g.)
3. Pas'ko A.V. Transformacija struktury, soderzhanija i ob#ema auditorskogo otcheta v Mezhdunarodnyh standartah audita / O.V. Pas'ko // Uchet i finansy. - 2013. - № 1 (59). - S. 80-91
4. Pravilo (standart) N 9. Affilirovannye lica/ "Sobranie zakonodatel'stva RF", 14.07.2003, N 28, st. 2930.
5. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
6. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39.
7. Mirgorodskaja M.G. KONCEPTUAL"NYJ PODHOD K AUDITU I AUDITORSKOJ DEJaTEL"NOSTI Innovacionnoe razvitie jekonomiki. 2012. № 6 (12). S. 92-94.
8. Mirgorodskaja T.V. Audit. Uchebnoe posobie dlja studentov, obuchajushhihsja po special'nosti "Buhgalterskij uchet, analiz i audit" / T. V. Mirgorodskaja. Moskva, 2011. (3-e izd., pererab. i dop.)
9. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUChNO-ISSLEDOVATEL"SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.

Глаз Ю.А.[1], Тарасов Д.Э.[2]

[1]Доктор экономических наук, доцент; [2]студент, Ставропольский институт кооперации (филиал) БУКЭП

КОМПЛЕКСНОЕ И НЕПРЕРЫВНОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье аргументирована необходимость формирования системы комплексного и непрерывного обучения человеческих ресурсов в организации, приведена модель систематического профессионального обучения персонала и представлены рекомендации по ее применению.

Ключевые слова: персонал, человеческие ресурсы, непрерывное обучение, развитие, модель.

Glaz Yu.A.[1], Tarasov D.E.[2]

[1]Ph.D. in Economics, Associate Professor; [2]Student, Stavropol Institute of Cooperation (Affiliate)

COMPREHENSIVE AND LIFELONG LEARNING AS A BASE OF ORGANIZATION'S HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT

Abstract

The article is argued the necessity of forming the comprehensive and lifelong learning system of human resources in organization, given a systematic professional staff training's model and presented recommendations for its application.

Keywords: staff, human resources, lifelong learning, development, model.

В настоящее время для российских организаций постоянное и систематическое обучение персонала приобретает особенное значение. Это обусловлено тем, что в условиях современного динамичного рынка предъявляются высокие требования к уровню квалификации, знаниям и навыкам сотрудников, необходимым для осуществления ими профессиональной деятельности. Вместе с тем требуемая квалификация не может быть гарантирована базовым образованием специалиста или бакалавра. Поэтому правомерно говорить о том, что непрерывное обучение персонала является основой успеха компании XXI века.

Развитие персонала можно рассматривать как инструмент, способствующий поддержанию конкурентоспособности предприятия. В связи с этим квалификационные характеристики и мотивация работников приобретают первоочередное значение для позиционирования компании на рынке [3].

Опыт зарубежных компаний свидетельствует, что организация профессионального обучения стала ведущей функцией управления человеческими ресурсами, а затраты на обучение занимают вторую позицию после расходов на заработную плату в общей сумме затрат на персонал. Все большее количество зарубежных компаний склоняется при проведении политики в сфере обучения к правилу 80:20, согласно которому 80% человеческих ресурсов ориентировано на постоянное развитие и повышение уровня профессиональной компетенции, а около 20% персонала руководство организации нанимает для выполнения малоквалифицированных работ [2].

Нельзя не обратить внимание на следующую тенденцию, выражающуюся в заинтересованности сотрудников в работе в таких организациях, которые дают возможность работникам регулярно повышать свою квалификацию как внутри компании, так и за ее пределами, включая различные виды стажировок. В результате систематическое обучение персонала можно рассматривать как взаимовыгодный процесс, приносящий пользу и компании-работодателю, наращивающей трудовой потенциал организации, и отдельным работникам, повышающим уровень профессиональных компетенций, а также увеличивающим свою стоимость на рынке труда [1].

Недостаточно результативное обучение и развитие персонала - проблема, с которой сталкивается значительное число российских организаций. Несоответствие квалификации работников изменяющимся потребностям компании негативно отражается на результатах ее деятельности.

Отметим, что авторы ряда научных работ не дифференцируют понятия «развитие человеческих ресурсов» и «обучение человеческих ресурсов». Поэтому, прежде чем излагать мнение по поводу непрерывного обучения персонала, нужно сформировать представление о развитии человеческих ресурсов в целом.

По мнению Зайцевой Т.В., «развитие персонала представляет собой создание условий для полного раскрытия потенциала сотрудников, их способности вносить ощутимый вклад в деятельность своей организации» [4]. Но это далеко не единственное определение развития человеческих ресурсов.

А.Г. Эфендиев под развитием человеческих ресурсов понимает «развитие социальных свойств, качеств человека, играющих ключевую роль в его трудовой деятельности» [10].

В контексте нашего исследования наибольший интерес вызывает толкование понятия «развитие персонала» В.В. Травина и В.А. Дятлова, которые рассматривают обучение работников как основу развития человеческих ресурсов. Под развитием персонала авторы понимают комплекс мероприятий, направленных на повышение квалификации и совершенствование психологических характеристик работника. Это, прежде всего, включает [8]:

- обучение, в особенности форму непрерывного обучения;
- повышение квалификации, задача которого - улучшение профессиональных знаний, умений и навыков;
- переквалификацию, которая, по сути, представляет собой профессиональную переориентацию.

В свою очередь, Л.Н. Иванова-Швец характеризует развитие человеческих ресурсов как «систему взаимосвязанных действий, включающих выработку стратегии, прогнозирование и планирование потребности в персонале, управление карьерой и профессиональным ростом, организацию процесса адаптации, обучения, тренинга, формирование организационной культуры» [5].

Таким образом, обучение является важнейшей составляющей системы развития персонала организации и представляет организованный процесс.

В частности, А.Я. Кибанов характеризует обучение персонала как «целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей и т.п.» [6].

По мнению Н.И. Шаталовой, «обучение представляет собой деятельность, направленную на обеспечение предприятия квалифицированными работниками в соответствии с его целями и стратегией для повышения эффективности работы организации в целом и для профессионального роста сотрудников» [9].

В свою очередь, мы считаем, что обучение персонала представляет собой систематическое повышение знаний, умений и навыков работников на основе организованного подхода компании к подготовке сотрудников или инициированного самими работниками.

На наш взгляд, любая компания должна предоставлять своим сотрудникам право на обучение и повышение квалификации. Высококвалифицированные работники способны принести организации намного больше пользы, нежели работники с более низким уровнем компетенций.

Для успешной деятельности компании принципиально важно организовать комплексное и непрерывное обучение персонала, а не проводить его бессистемно и фрагментарно.

Исходя из проведенного анализа имеющейся научной литературы, модель непрерывного обучения персонала организации можно представить в виде трех укрупненных блоков, отражающих главные направления деятельности в сфере развития работников компании (рис. 1).

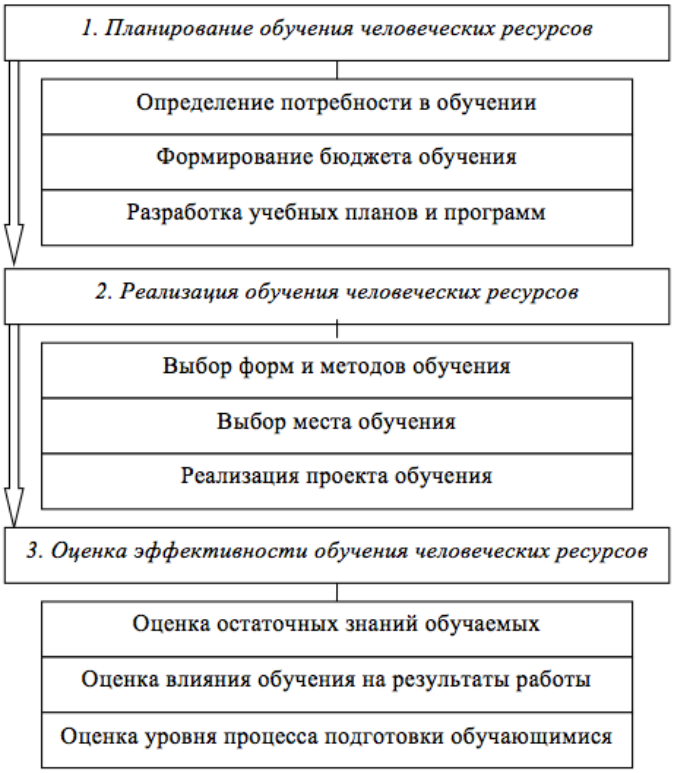

Рис. 1 - Модель систематического профессионального обучения человеческих ресурсов организации

Определение потребности в обучении составляет базу модели непрерывного обучения человеческих ресурсов компании. По сути выявление потребности в обучении сотрудников компании осуществляется путем анализа и соизмерения знаний, умений и навыков, которыми располагают работники в действительности и которые необходимы для достижения целей организации. При этом следует учитывать мнение непосредственного руководителя работника, самого сотрудника и специалистов кадрового подразделения, занимающихся вопросами обучения персонала.

Важным этапом является установление затрат на обучение работников организации. Вне всякого сомнения, обучение персонала связано со значительными издержками, включающими закупку учебных курсов, оплату труда преподавателей, расходные материалы, командировочные расходы и др. Поэтому существенное влияние на размер бюджета на обучение человеческих ресурсов оказывают два фактора: финансовое состояние организации и проводимая руководством кадровая политика. Принципиально важно понимание руководством компании, что без инвестиций в развитие персонала современной компании не обойтись [7].

Разработка плана и программ обучения персонала компании сводится к составлению программ обучения с учетом поставленных целей обучения и профессиональных характеристик потенциальных обучающихся, определению предпочтений к преподавателям, выбору методов и форм обучения, установлению сроков обучения. На этом этапе важно решить, привлекать своих преподавателей и тренеров либо воспользоваться услугами организаций высшего и дополнительного профессионального образования. Осуществляя выбор преподавателя, следует учитывать три фактора: формируемые компетенции у обучаемого по результатам обучения, профессионализм преподавателя в той или иной области, финансовые возможности организации.

Второй блок модели «Реализация обучения человеческих ресурсов» имеет практическую направленность. Обучение персонала должно осуществляться согласно разработанным программам подготовки с привлечением квалифицированных преподавателей. Основными принципами организации оптимального учебного процесса являются: проведение регулярного мониторинга образовательного процесса, поддержание обратной связи с обучаемыми, управление организационным сопротивлением персонала.

Эффективное обучение персонала компании становится возможным при гибком использовании различных форм и методов обучения. Правильный выбор методов обучения работников влияет на дальнейшее развитие бизнес-процессов в компании и, бесспорно, атмосферу во время обучения.

Большинство исследователей все многообразие методов обучения подразделяют на три группы: традиционные методы обучения; инновационные методы или активного обучения; методы профессионального обучения или на рабочем месте.

К традиционным методам обучения относят: лекционные занятия, семинары, а также самостоятельное обучение, например просмотр учебных видеофильмов. Указанные методы являются достаточно эффективными при передаче и закреплении знаний в различных областях.

Инновационные подходы к обучению все динамичнее проникают в нашу жизнь. К методам активного обучения, т.е. методам, уделяющим большое внимание практической отработке передаваемых слушателям знаний, навыков и умений, относятся: практические тренинги; деловые игры; обучение на основе case studies; использование тренажеров; поведенческое моделирование; брейнсторминги; дискуссии и конференции. Инновационные методы обучения дают возможность обучающемуся абстрагироваться от стереотипов и выйти за пределы устоявшегося трудового поведения. Преимуществом такого обучения является ускоренное формирование кардинально новых поведенческих и профессиональных компетенций.

Отдельно выделяются методы профессионального обучения, использующиеся внутри компании: наставничество, или так называемый коучинг; ротация персонала; использование работников в качестве ассистентов; подготовка в проектных группах. Данные методы используются для овладения необходимыми умениями и навыками непосредственно в процессе выполнения профессиональной деятельности.

Констатируем, что каждый из методов обучения имеет как определенные преимущества, так и недостатки. В связи с этим выбор методов и места обучения должен осуществляться исходя из возможности достижения максимального эффекта от обучения каждого конкретного работника.

Немаловажное значение при реализации проекта обучения имеет желание и стремление самих работников обучаться и повышать квалификацию. Целесообразно создать условия в организации, мотивирующие сотрудников к обучению. К ним, прежде всего, нами отнесены: предельно ясное понимание работниками целей обучения; благоприятный микроклимат в компании, поддерживающий стремление сотрудников повышать свой профессиональный уровень; наличие устойчивой обратной связи между обучаемыми и обучающими по которой проходит информация о ходе процесса и результатах научения [1].

Третий блок «Оценка эффективности обучения человеческих ресурсов» предполагает проведение оценки остаточных знаний обучаемых, выявление влияния пройденного обучения на результаты работы, осуществление оценки уровня процесса подготовки обучающимися сотрудниками. Важно, чтобы критерии оценки были установлены до начала процесса обучения и доведены до обучающихся работников и организаторов процесса обучения в компании.

По окончании обучения и проведения его оценки результаты должны быть доступны как руководителям обучавшихся работников, так и самим сотрудникам, найти применение для дальнейшего планирования обучения.

В заключение отметим, что одной из важнейших составляющих системы развития человеческих ресурсов компании является обучение сотрудников. Создание системы комплексного и непрерывного обучения в компании способствует поддержанию высокого уровня компетентности персонала, переходу организации в ранг самообучающейся.

В соответствии с целями, которые установлены для корпоративной системы обучения, представленная нами модель непрерывного обучения вносит определенную упорядоченность в организацию процесса подготовки персонала, позволяет выбрать направления, подходы, методы, технологии и инструменты обучения. Итогом реализации модели непрерывного обучения является детальный план обучения персонала компании.

Литература

1. Глаз, В. Н. Мотивация трудовой деятельности: теория и практика управления: Монография / В. Н. Глаз, Ю. А. Глаз. – М.: Илекса, 2009. – 403 с.
2. Глаз, Ю. А. Основы управления персоналом: Учеб. пособие / Ю. А. Глаз. – Белгород: Кооперативное образование, 2003. – 160 с.
3. Глаз, Ю. А. Управление карьерой: Учеб. пособие / Ю. А. Глаз. – Белгород: Кооперативное образование, 2002. – 120 с.
4. Зайцева, Т. В. Управление персоналом: Учебник / Т. В. Зайцева, А. Т. Зуб. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 336 с.
5. Иванова-Швец, Л. Н. Управление персоналом / Л. Н. Иванова-Швец, А. А. Корсакова, С. Л. Тарасова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. - 200 с.
6. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: Учебник / А. Я. Кибанов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 447 с.
7. Прокушев, Е. Ф. Предпринимательство и менеджмент первичного уровня в потребительской кооперации: Монография / Е. Ф. Прокушев, Я. Е. Прокушев, Ю. А. Глаз. – Белгород: Кооперативное образование, 2003. – 417 с.
8. Травин, В. В. Менеджмент персонала предприятия / В. В. Травин, В. А. Дятлов. - М.: Дело, 2002. – 272 с.
9. Шаталова, Н. И. Консультирование в управлении человеческими ресурсами: Учеб. пособие / Н. И. Шаталова. - М.: ИНФРА-М, 2010. – 224 с.
10. Эфендиев, А. Г. Человеческие ресурсы российских бизнес-организаций: проблемы формирования и управления: Монография / А. Г. Эфендиев, Е. С. Балабанова, А. В. Ребров - М.: ИНФРА-М, 2014. – 192 с.

References

1. Glaz, V. N. Motivation of work: theory and practice of management: Monograph / V. N. Glaz, Yu. A. Glaz. – M.: Ileksa, 2009. – 403 p.
2. Glaz, Yu. A. Human resource management bases: Studies. grant / Yu. A. Glaz. – Belgorod: Cooperative education, 2003. – 160 p.
3. Glaz, Yu. A. Management of career: Studies. grant / Yu. A. Glaz. – Belgorod: Cooperative education, 2002. – 120 p.
4. Zaytseva, T. V. Human resource management: Textbook/T. V. Zaytseva, A. T. Zub. - M.: IDES FORUM: INFRA-M, 2012. - 336 p.
5. Ivanova-Shvets, L. N. Human resource management/L. N. Ivanova-Shvets, A. A. Korsakov, S. L. Tarasov. – M.: Prod. EAOI center, 2008. - 200 p.

6. Kibanov, A. Ya. Human resource management bases: Textbook / A. Ya. Kibanov. - 2-e prod., reslave. and additional - M.: INFRA-M, 2007. – 447 p.
7. Prokushev, E. F. Business and management of primary level in consumer cooperation: Monograph / E. F. Prokushev, Ya. E. Prokushev, Yu. A. Glaz. – Belgorod: Cooperative education, 2003. – 417 p.
8. Travin, V. V. Management of the personnel of the enterprise / V. V. Travin, V. A. Dyatlov. - M.: Business, 2002. – 272 p.
9. Shatalova, N. I. Consultation in management of human resources: Studies. grant / N. I. Shatalova. - M.: INFRA-M, 2010. – 224 p.
10. Efendiyev, A. G. Human resources of the Russian business organizations: problems of formation and management: The monograph / A. G. Efendiyev, E. S. Balabanova, A. V. Rebrov - M.: INFRA-M, 2014. – 192 p.

Горбатко Е.С.
Кандидат экономических наук, доцент НОУ ВПО Российский новый университет»

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТОВ РОСКОШИ

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы налогообложения объектов роскоши.

Ключевые слова: государство, закон, налог, имущество, роскошь, ставка.

Gorbatko E.S.
Candidate of economic Sciences, associate Professor «Russian new University»

TAXATION OF LUXURY OBJECTS

Abstract

This article discusses the taxation of real luxury.

Keywords: state, law, tax, estate, luxury, bet.

Одним из направлений налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов являлось введение налога на объекты роскоши.

Введение нового налога актуально и своевременно, так как очень остро стоит проблема социального расслоения общества. Средства, собранные с этого налога предлагалось направлять на помощь детям-сиротам и проблемным семьям, а так же для помощи региональным бюджетам, испытывающим сейчас серьезные трудности [2,5].

Надежда на то, что собираемость налога на роскошь повысится, за счет моральной ответственности богатых людей, которая снизит желание уклоняться от налога, шедшего целевым образом на помощь детям-сиротам, а не безадресно в государственный бюджет.

Как такового отдельного налога на роскошь не будет. Дополнительную нагрузку предполагается ввести за счет повышения транспортного налога для ценителей очень дорогих автомобилей и более высоких ставок налога на недвижимость.

Возможно, повышенный налог на автомобили поможет решить проблемы с пробками [3,8]. В России транспортный налог, который фактически является экологическим, составляет от 700 рублей до 37,5 тыс. рублей в зависимости от мощности машины. В некоторых же странах Европы платить приходится уже на стадии приобретения автомобиля. Аналогичная практика могла бы сильно охладить бы пыл любителей танков на колесах. Логика в этом есть. Хочешь загрязнять окружающую среду — плати.

В соответствие с законопроектом, транспортный налог с повышенными коэффициентами будет взиматься с автомобилей, чья стоимость превышает 3 млн. рублей.

1,5% от их стоимости будут уплачивать владельцы в бюджет, если стоимость их авто превышает 3 млн., но не превышает 5 млн. руб. и сошли они с конвейера не позднее года назад. 1,3% будут платить владельцы автомобилей аналогичных стоимостных расценок, но уже старше года и не старше 2-х лет [7,8]. Такие же автомобили, в возрасте от 2-х до 3-х лет заставят своих хозяев уплатить всего лишь 1,1 % от своей рыночной стоимости.

Сбор на легковые автомобили по цене 5-10 млн. рублей будет вдвое больше, 10-15 млн. рублей – втрое. С одной стороны, выплаты серьезные – тем, кто сейчас платит по 60-80 тыс. в год, будут вынуждены отдавать 200 тыс. рублей. Но не так много в стране таких дорогих автомобилей, которые попадают под новый законопроект –20-25 тысяч штук [7,8]. Региональные бюджеты (именно туда поступает транспортный налог) получат дополнительно всего лишь сотни миллионов рублей.

Для движимого имущества – транспортных объектов (морского, речного и воздушного видов транспорта), стоимостью свыше 60 млн. руб. предполагается ставка сбора на роскошь в пределах 7%.

Для целей налогообложения порядок расчета средней стоимости легковых автомобилей будет определяться федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере торговли, на основании статистических данных, данных таможенной статистики и данных о сделках на соответствующие марки, модели легковых автомобилей и их модификации [4,6].

В предыдущем варианте законопроекта, который так и не добрался до Думы, предлагалось облагать повышенным налогом автомобили, исходя из объема двигателя. Что было бы более обоснованно, поскольку транспортный налог является экологическим сбором, а высокая мощность предполагает больший вред природе. Но остановились на стоимости, да еще и очень высокой [4,5].

Вторым этапом законопроекта является введение налога на недвижимость. На федеральном уровне по налогу на недвижимое имущество предусматриваются максимальные ставки налога в зависимости от кадастровой стоимости всех объектов недвижимости, расположенных на территории Российской

Параметры, озвученные Минфином, выглядят весьма либерально. Владельцы недвижимости стоимостью до 100 млн. рублей будут отчислять 0,05% от кадастровой стоимости в год, от 100 млн. рублей до 300 млн. рублей – 0,1%, свыше 300 млн. рублей – 0,3%.

Эти же объекты, но оценивающиеся в пределах 50-100 млн. руб. – 0,6%. Они же, стоимостью от 100 млн. до 150 млн. руб. – 1%. Свыше 150 млн. руб. – 5 %.

Правда, и здесь верхняя планка носит демонстрационный характер. Например, средняя рыночная цена элитного подмосковного жилья на Рублевке составляет примерно 60 млн. рублей. Кадастровая – ниже. То есть, фактически даже владельцы особняков в престижном районе Москвы будут платить по самой низкой ставке.

Но поступления в местные бюджеты увеличатся, так как расчеты будут проводиться по кадастровой стоимости, которая высчитывается с учетом рыночной стоимости объекта, а не по оценке БТИ, как сейчас.

Минфин предложил еще один источник пополнения федерального бюджета. Финансовое ведомство предлагает расширить фискальную нагрузку на людей, которые продают недвижимость [4,5,7]. В соответствии с основными направлениями налоговой политики на 2014-2016 гг, от НДФЛ освобождаются доходы, если помимо продаваемого человек владеет не более чем тремя объектами недвижимости.

Возможно, в этом вопросе финансовое ведомство проявляет большую жесткость, поскольку НДФЛ, в отличие от транспортного налога и налога на недвижимость, является федеральным. То есть, средства поступают в федеральный бюджет, за исполнение которого Минфин и отвечает.

Минфин предлагает освобождать от уплаты налога только в случае, если жилье единственное, или речь идет о небольшом дачном домике. Остальные должны платить. Многие спасали деньги в моменты высокой инфляции, вкладывая их в недвижимость.

Соотносится ли это с социальной справедливостью – вопрос отдельный [6,8,9]. Очевидно, что под новые условия, если они будут приняты, попадут представители так называемого среднего класса, а не любители роскоши.

Выход – специальный налог на роскошь, введение которого правительство избегает. Такой налог действует в ряде стран – например, во Франции он приносит казне ежегодно больше 2 млрд. евро. Элитное потребление облагается по прогрессивной ставке, что логично и действительно отвечает принципам социальной справедливости.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) 2015.
2. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
3. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39
4. Малахаткина Е.В. ОБ УКЛОНЕНИИ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ ПО ЗАРУБЕЖНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ: ИГУМО И ИТ КАК ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР. 2012. №15 (23). С.75-79.
5. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014.№6. С.726-728.
6. Миргородская Т.В. НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014. №6. С.722-725.
7. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА.2012. №3-1. С. 34-37.
8. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.
9. www.nalog.ru

References

1. Nalogovyj kodeks RF (NK RF) 2015.
2. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
3. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39
4. Malahatkina E.V. OB UKLONENII OT UPLATY NALOGOV PO ZARUBEZhNOMU ZAKONODATEL"STVU. AKTUAL"NYE PROBLEMY NAUKI: IGUMO I IT KAK ISSLEDOVATEL"SKIJ CENTR. 2012. №15 (23). S.75-79.
5. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOOBLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014.№6. S.726-728.
6. Mirgorodskaja T.V. NAPRAVLENIJa NALOGOVOJ POLITIKI PO SOVERShENSTVOVANIJu TRANSPORTNOGO NALOGA. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014. №6. S.722-725.
7. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJa POLITIKA I PRAKTIKA.2012. №3-1. S. 34-37.
8. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUChNO-ISSLEDOVATEL"SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.
9. www.nalog.ru

Гусев С.А.

Кандидат технических наук, доцент, Амурский государственный университет

ЭНТРОПИЙНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ПОДСИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье изложены результаты энтропийно-информационного анализа финансовой подсистемы строительного предприятия. Рассматривается связь между уровнем относительной организованности финансовой подсистемы и методом прогнозирования финансовых показателей.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, управление, энтропия, предприятие.

Gusev S.A.

Ph.D., Associate Professor, Amur State University

ENTROPY-INFORMATION ANALYSIS OF A CONSTRUCTION ENTERPRISE FINANCIAL SUBSYSTEM

Abstract

The article presents findings of an entropy-information analysis of a construction enterprise financial subsystem. We consider the relationship between the level of relative financial subsystem organization and an approach to forecasting financial indicators.

Keywords: economic stability, management, entropy, enterprise.

В настоящее время имеется достаточное число публикаций, в которых использованы возможности применения энтропийно-информационного анализа (ЭИА) для решения задач в различных областях науки [1,2,3]. В рамках такого анализа энтропия как мера хаоса и порядка характеризует сложные системы различной природы с информационной точки зрения. Поэтому в ЭИА употребляется понятие информационной энтропии установленное К. Шенноном [4], и в последствии предложенное У.Эшби [5] для определения уровня сложности системы.

Сложность системы, согласно представлениям У. Эшби характеризуется ее разнообразием, под которым обычно понимается число состояний, принимаемое системой и вероятность этих состояний. Поэтому для оценки информационной энтропии используется формула:

$$H = -\sum_{1}^{n} p_i \log_2 p_i,$$

где p_i – вероятность (или частота) того, что элемент системы (показатель) примет i-ое состояние из n возможных.

Связав понятия энтропии и информации, К. Шеннон использовал энтропию как меру полезной информации в процессах передачи сигналов. При этом под информацией К. Шеннон понимал нужные, полезные для получателя сигналы, а шум и помехи рассматривались как энтропия. Иначе говоря, полная идентичность сигнала на входе и выходе канала связи означает максимум информации и отсутствие энтропии. Это обстоятельство позволяет отразить взаимосвязь энтропии (H) и информации (I) следующим образом: H+I=1.

Состояние финансовых показателей предприятия на определенный момент времени несет в себе информацию, количество которой может быть оценено энтропийной мерой. В случае равновероятного нахождения значения показателя энтропийная мера рассчитывается по следующей формуле:

$$H_{max} = \log_2 N,$$

где N – количество показателей.

Тогда же, когда система может принять только одно состояние с частотой равной 1, энтропия ее равняется нулю. Следовательно, учитывая взаимосвязь энтропии и информации, для любой невырожденной системы значение энтропии лежит в интервале от 0 до 1.

Наряду с непосредственной оценкой энтропии, в качестве информационной характеристики системы, рассчитываются показатели, производные от нее: абсолютная организация и относительная организованность системы. Для измерения абсолютной организации системы используется разность $H_{max} - H$. Относительная организованность системы оценивается по формуле:

$$R = 1 - \frac{H}{H_{max}}.$$

В соответствии с классификацией С. Бира [6], система для которой относительная организованность ≤0,1 является вероятностной (стохастической). В том случае, если значение относительной организованности системы >0,3, то такая система считается детерминированной. Наконец, система, для которой 0,1<R≤0,3, является квазидетерминированной.

Данное обстоятельство позволяет установить интервал устойчивости для финансовой подсистемы предприятия. Финансовая подсистема реагирует на изменение внутренней и внешней среды, что позволяет под устойчивостью понимать ее способность возвращаться в некоторое установившееся состояние или режим (равновесное состояние) после нарушения последнего под влиянием внутренних и внешних параметров. Д.С. Чернавский отмечает, что, строго говоря, равновесных состояний в развивающихся системах вообще не может быть (на то они и развивающиеся). Вместо них рассматриваются квазиравновесные состояния, которые могут существовать достаточно долго без существенных (видимых) изменений [7]. Такого рода состояния можно назвать квазиустойчивыми (состояния устойчивого равновесия), когда равновесие в экономической системе не нарушается, несмотря на флуктуации спроса и предложения, расходов и доходов, и т.п. При нарушении равновесия система находится либо в хаотическом режиме (R<0,1), либо в гиперустойчивом состоянии (R>0,3). Таким образом, состоянию устойчивости соответствует интервал, когда 0,1<R≤0,3.

При проведении энтропийно-информационного анализа устойчивости ОАО Дальмостострой нами были обработаны свыше 80 финансовых показателей за 14 лет работы предприятия. Для каждого года периода проводился расчет относительной организованности финансовой подсистемы предприятия. При этом сравнение признаков, имеющих различные величины измерения, потребовало предварительной стандартизации показателей. Результаты расчетов представлены на рисунке 1.

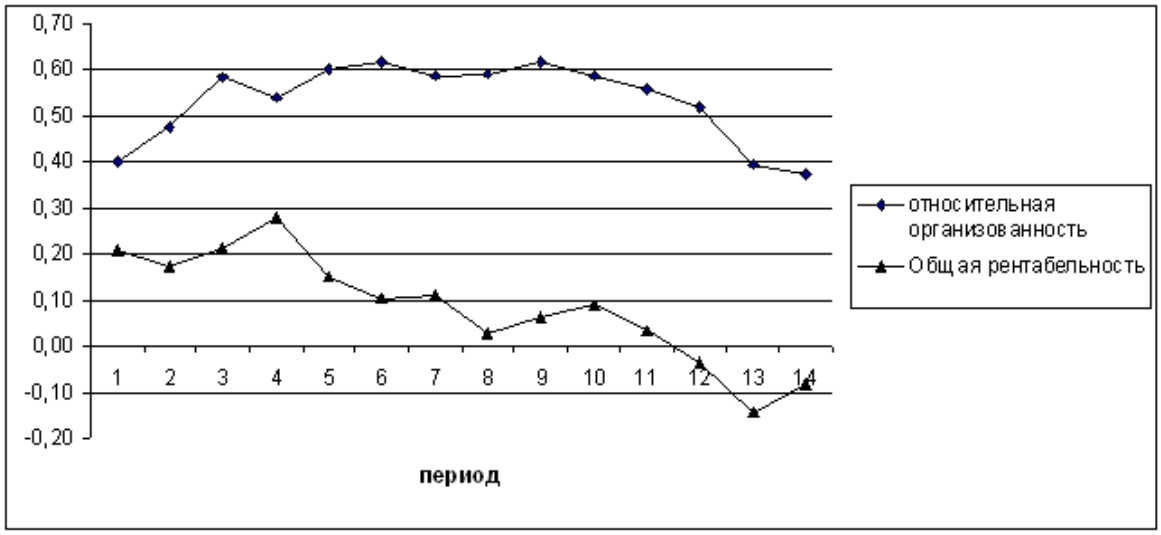

Рис. 1 – Динамика относительной организованности финансовой подсистемы

Как видно на рисунке 1, наибольший уровень рентабельности соответствует четвертому периоду, а наименьший тринадцатому. Для этих периодов значение относительной организованности составляет 0,54 и 0,39. На протяжении 14 лет финансовая подсистема предприятия находится в детерминированном состоянии, когда любое следствие имеет четко определенную причину. В этом случае можно пользоваться традиционными методами прогнозирования.

Спектры состояния финансовой подсистемы для периодов с наибольшим и наименьшим значением общей рентабельности представлены на рисунках 2 и 3.

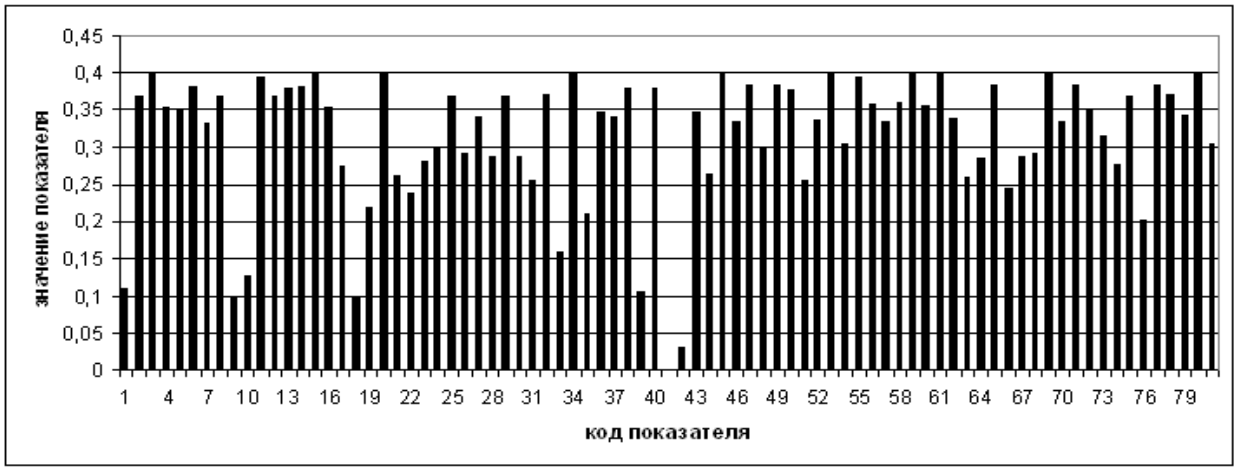

Рис. 2 – Спектр состояния финансовой подсистемы с высоким уровнем общей рентабельности

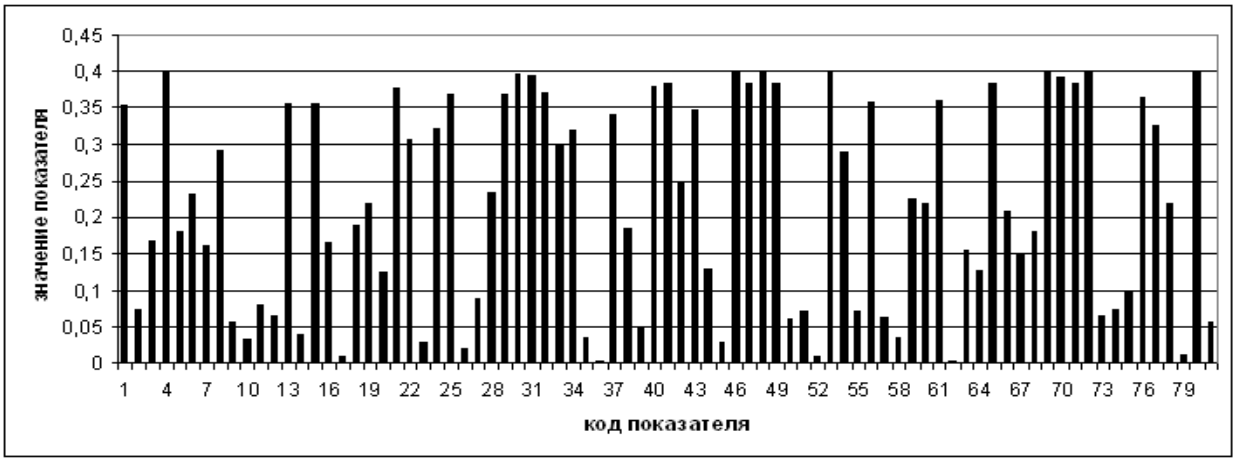

Рис. 3 – Спектр состояния финансовой подсистемы с низким уровнем общей рентабельности

Как видно, спектр, представленный на рисунке 3 гораздо менее насыщенный, нежели спектр, представленный на рисунке 2. Очевидно, что насыщенность спектра может служить инструментом визуализации качества управления финансами. Дело в том, что снижение относительной организованности с 0,54 до 0,39 свидетельствует о появлении в процессах элементов стохастичности, которые непременно нужно учитывать и прогноз будет содержать случайную компоненту.

В качестве заключения следует отметить, что процедура получения информации на основе ЭИА является необходимым условием для снятия неопределенности (понижения разнообразия) при обстоятельствах выбора вариантов решений. В частности при прогнозировании финансовых показателей предприятия на основе ЭИА достаточно просто подобрать инструмент для устойчивых и гиперустойчивых состояний и следует отказаться от прогноза в состоянии когда относительная организованность системы $R<0,1$.

Литература

1. Чумак О. В. Энтропии и фракталы в анализе данных. — М.–Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», Институт компьютерных исследований, 2011. — 164 с.

2. Кажикенова С. Ш., Малышев В. П. Энтропийно-информационные оценки в области цветной металлургии // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2009. -№1. – С. 52-56.

3. Лосев В.С., Гусев С.А. Информационные аспекты устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник Тихоокеанского государственного университета. 2013. № 2 (29). С. 185-194.

4. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. – М.: Изд. иностр. лит.,1963. – 830с.

5. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. М.: КомКнига, 2006. – 432с.

6. Бир С. Кибернетика и менеджмент – М.: УРСС, 2010, с. 26-35.

7. Чернавский Д.С. Эволюционная экономика и теория развивающихся систем.//Экономическая трансформация и эволюционная теория Й.Шумпетера. - М.: Институт экономики РАН, 2004, с. 320-336.

References

1. Chumak O. V. Jentropii i fraktaly v analize dannyh. — M.–Izhevsk: NIC «Reguljarnaja i haoticheskaja dinamika», Institut komp'juternyh issledovanij, 2011. — 164 s.

2. Kazhikenova S. Sh., Malyshev V. P. Jentropijno-informacionnye ocenki v oblasti cvetnoj metallurgii // Vestnik Kuzbasskogo gosudarstvennogo tehnicheskogo universiteta. – 2009. -№1. – S. 52-56.

3. Losev V.S., Gusev S.A. Informacionnye aspekty ustojchivogo razvitija promyshlennogo predprijatija // Vestnik Tihookeanskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 2 (29). S. 185-194.

4. Shennon K. Raboty po teorii informacii i kibernetike. – M.: Izd. inostr. lit.,1963. – 830s.

5. Jeshbi U.R. Vvedenie v kibernetiku. M.: KomKniga, 2006. – 432s.

6. Bir S. Kibernetika i menedzhment – M.: URSS, 2010, s. 26-35.

7. Chernavskij D.S. Jevoljucionnaja jekonomika i teorija razvivajushhihsja sistem.//Jekonomicheskaja transformacija i jevoljucionnaja teorija J.Shumpetera. - M.: Institut jekonomiki RAN, 2004, s. 320-336.

Данковцева А.В.

Магистрантка факультета Финансы и кредит, финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ – КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В 2015 ГОДУ

Аннотация

В статье представлены результаты исследования РАВИ 2013 и 2014, оценивающие рынок венчурных инвестиций. Кратко изложена суть венчурных инвестиций, их особенности в России и перспективы на 2015 год.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, инвестиционные риски, перспективы инвестиций в 2015 году**.**

Dankovtseva A.V.

Master of the Faculty Finance and Credit, Financial University under the Government of the Russian Federation

VENTURE CAPITAL INVESTMENTS IN RUSSIA - A KEY ELEMENT OF THE INNOVATION ECOSYSTEM AND ITS PROSPECTS IN 2015

Abstract

The article presents the results of a study RVCA 2013 and 2014, evaluating the venture capital market. Summarized the essence of venture capital investments, their peculiarities in Russia and prospects for 2015.

Keywords: venture capital investments, investment risk, investment prospects in 2015.

Венчурные инвестиции - один из главных факторов развития экономики в целом. Революционный прорыв в телекоммуникациях, стратегиях бизнеса и взаимодействии с потребителями, произошедший за последние пару лет, был бы невозможен без инноваций в той или иной сфере. В свою очередь с ходом научно-технического прогресса и усилиями многих предпринимателей инновации стали неотъемлемой частью современного экономического цикла.

Начиная с 2007 года одной из остро стоящих задач, созданных в России институтов развития, является формирование основ инновационной экономики. Особое внимание уделялось созданию в России венчурного инвестирования, как нового источника

движущего капитала и бизнес-компетенций. Еще 20 лет назад сегмент венчурного инвестирования в нашей стране отсутствовал. В последние несколько лет, с помощью усилий многочисленных научных и образовательных центров, развитие сегмента венчурного инвестирования в России стало проявляться во всех показателях. Это привело к неплохим результатам и стало незаменимым двигателем нынешней экономики.

Давайте разберемся что такое венчурные инвестиции, и с чем их едят.

Венчурные инвестиции, в отличие от традиционных источников финансирования, обладают высокой степенью риска. Риск с точки зрения венчурного инвестора кратен 1 000 рублей, вложенных в успешный инновационный проект, нежели окупаемость 10 000 рублей, вложенных в компании, которые «не взлетели». Это совершенно не значит, что инвестор готов идти на чрезмерный риск, полагаясь только на удачу. За этим стоит финансовый расчет и ясное понимание рыночных условий, тенденций и механизмов развития успешной инновационной компании.

Венчурные инвестиции осуществляются именно в сфере инноваций и высоких технологий, поскольку в такого рода проектах высок фактор масштабируемости бизнеса, высокая скорость развития, и, соответственно, быстрый возврат инвестиций. Уровень риска в данном случае возрастает в разы из-за большой волатильности рынка и неопределенности тенденций. Технологические проекты – это как поезд, мчащийся на всех парах по пути, полного крутых поворотов. И что бы успеть на этот поезд надо бежать быстрее него в два раза, успев запрыгнуть на очередном вираже.

Венчурные инвесторы стараются максимально контролировать свои инвестиционные риски, и по этой причине вкладываются в те отрасли, а так же стадии бизнеса, в которых обладают большим объемом информации. По этому для любого венчурного инвестора важен максимально открытый обмен данными и результатами интересующего его проекта во время переговоров с целью создания успешной компании. Хотя в большинстве случаев, переговоры становятся больше похожи на игру в покер, где каждый игрок стремится исказить информацию и убедить своих оппонентов в том, что его карты лучше, чем они есть на самом деле.

Венчурные инвестиции имеют четкий целевой характер, т.е. направлены на реализацию конкретных целей и задач, таких как проверка гипотез рынка на самых ранних стадиях, гипотез развития продукта, построение команды и процессов для эффективного масштабирования и выхода на новые рынки.

В России за 2013 год общий объем венчурных инвестиций составил 757 млн долл. США (что на 31% ниже по сравнению с 2012 годом), но возросло суммарное количество сделок (с 140 до 158). Данная динамика говорит о том, что российский венчурный рынок продолжает демонстрировать рост инвестиционной активности при снижении среднего размера сделки (с 6,5 до 4,8 млн долл. США). Одним из основных движущих факторов данной динамики является продолжающееся появление игроков, сфокусированных на ранних стадиях становления проектов.

Большая часть привлеченных венчурных инвестиций по-прежнему приходится на сектор ИКТ (информационно-коммуникационные технологии). В 2013 г. сумма привлеченных инвестиций в данном секторе увеличилась на 10% по сравнению с 2012 г и при этом количество произведенных сделок уменьшилось, в аналогичном периоде, на 27%, что свидетельствует о повышении объема инвестиций.

Прошедший, 2014 год, демонстрировал заметное замедление развития не только венчурных инвестиций, но и инвестиционного рынка в целом, а так же ознаменовал их мрачные перспективы в 2015 году.

По данным Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования, на конец 2014 года, объем привлеченного капитала и число новых фондов на российском рынке достигли соответственно лишь 42% и 34% от уровней аналогичных показателей 2013 года. Однако прослеживается определенная тенденция, как и в 2013 году, в 2014 на фоне снижения объема венчурных инвестиций было довольно большое число осуществленных инвестиций. Так, объем венчурных инвестиций на конец 3 квартала 2014 года составил только 42% от уровня 2013 года, однако количество осуществленных инвестиций в венчурном сегменте рынка достигло 75% от итоговых значений 2013 года.

Эти показатели и цифры несомненно нашли свое отражение в нестабильной политической и экономической обстановке в России. Но стоит учитывать, что обострение политической блокады России по отношению к остальному миру началось лишь во второй половине 2014 года, а это означает, что венчурное инвестирование в России в 2015 году будет лишь уменьшаться. Эксперты венчурного рынка были опрошены о перспективах 2015 года: около 70% опрошенных экспертов прогнозируют снижение динамики роста объемов капитала венчурных фондов и соответственно осуществленных ими инвестиций. Но все сходятся на том, что наиболее привлекательными отраслями для венчурного инвестирования станут[1]: телекоммуникации (17,6%), компьютеры (14,9%) и медицина (12,2%) .

Литература

1. Журнал Forbes http://www.forbes.ru/
2. Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ) http://www.rvca.ru/rus
3. Кэтрин Кемпбелл. Венчурный бизнес: новые подходы. Издательство: «Альпина Паблишер», 2008.

References

1. Zhurnal Forbes http://www.forbes.ru/
2. Rossijskaja associacija venchurnogo investirovanija (RAVI) http://www.rvca.ru/rus
3. Kjetrin Kempbell. Venchurnyj biznes: novye podhody. Izdatel'stvo: «Al'pina Pablisher», 2008.

Жгулев Е.В.

Соискатель, проректор по вопросам Среднего профессионального образования

кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет;

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

Аннотация

В данной статье анализируются тенденции развития современного общества и связанные с ними проблемы профессиональной адаптации человека в условиях быстроменяющейся социально-экономической среды. Рассмотрены семь групп факторов развития дополнительного профессионального образования (ДПО) на уровне региона как важнейшей составляющей формирования системы непрерывного образования. Показаны основные изменения в ДПО в связи с введением в действие Федерального Закона № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Приведены результаты мониторинга динамики потребностей в образовательных услугах ДПО региона. Сформулированы семь принципиальных задач эффективного развития региональной системы ДПО и определены пути их решения.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование, факторы развития ДПО, регион.

Zhgulev E.V.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, St. Petersburg State Economic University;

FACTORS OF DEVELOPMENT OF ADDITIONAL PROFESSIONAL EDUCATION IN THE REGION

Abstract

This article analyzes the trends of modern society and the associated problems of professional human adaptation in a rapidly changing socially-economic environment. Here we consider seven groups of factors in the development of additional professional education (APE) at the regional level as an essential component of the systems' formation of a continuous education. Due to implementation of the federal law Federal Law №273-FL "About education in the Russian Federation" the main changes in APE are shown. Results of dynamics' monitoring for APE educational services' needs of the region are given. Seven effective developments' basic objectives of APE regional system are formulated and ways of their decision are defined.

Keywords: continuing professional education, development factors AMR, region.

Эволюционирующие тенденции развития современного общества, характеризующиеся процессами глобализации, интернационализации, интеграции, диверсификации, обострили проблему профессиональной адаптации человека в условиях быстроменяющейся социально-экономической среды. Поэтому сегодня наиболее актуальным является предоставление возможности гражданам получить дополнительное профессиональное образование (ДПО) определенного профиля и уровня в соответствии с ситуацией на рынке труда, чему и служит система ДПО. Дополнительное профессиональное образование в современных условиях подвергается значительным изменениям под воздействием ряда факторов, представленных на рис.1.:

Усиление роли знаний, как генерирующего источника социально-экономического развития страны, является главной причиной формирования системы непрерывного образования. Формируется новая роль знаний как одного из основных факторов экономического развития, что способствует возникновению «образования без границ» и появлению новых образовательных технологий, поставщиков образования, внедрению новых методов предоставления услуг, форм и форматов обучения; возрастает значимость рыночных механизмов в образовании и глобального рынка человеческого капитала.

[1] Процент от общего числа поданных голосов, собранных РАВИ

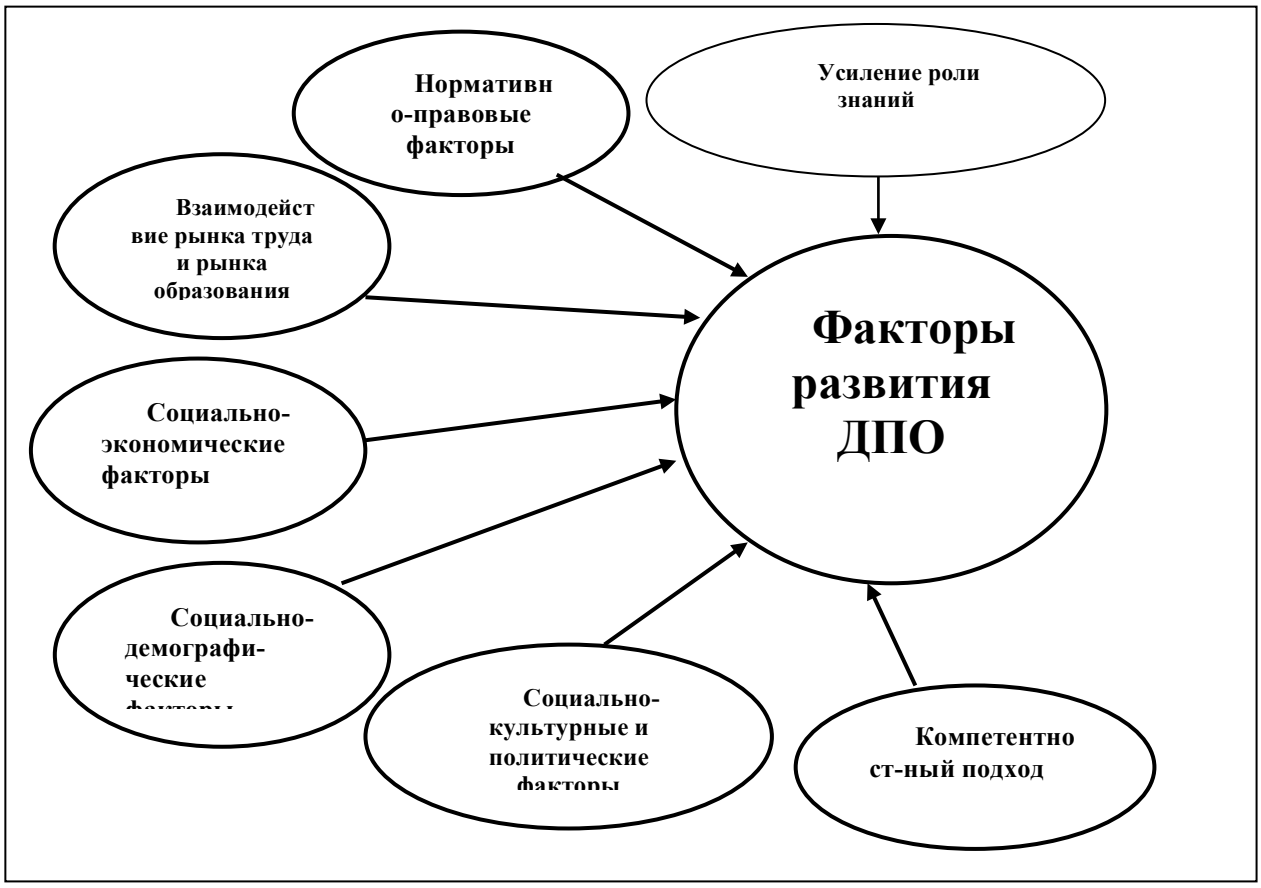

Рис. 1 - Факторы развития ДПО в регионе

На рынок образовательных услуг ДПО выходят новые производители - открытые дистанционные образовательные организации, чьи образовательные программы доступны вне зависимости от пространственных и временных рамок.

Кроме того, активизация глобализационных и интернациональных процессов образования, в том числе создание единых образовательных стандартов в различных стран; развитие международных степеней; увеличение кросс-культурных связей, кроме положительного влияния на систему образования, ведет к ее стратификации.

К числу социокультурных факторов развития ДПО можно отнести увеличение социального спроса на образование в течение всей жизни, что объясняется интенсивным развитием социокультурных потребностей в современном обществе, возрастанием зависимости социального статуса личности от уровня образования, а также реализацией в российском образовании требований Болонского процесса.

Создание современной парадигмы образования, задающий новый вектор развития общества, предполагает, переключение образования с предметно-знаниевого на компетентностный подход, который в первую очередь ориентируется на обеспечение качества подготовки специалистов в соответствии с потребностями рынка труда.

Компетентностный подход как фактор развития и поддержания единого образовательного пространства в регионе, должен опираться на достижения андрагогики, новые образовательные интерактивные технологии обучения, компетентностное целеполагание при создании программ ДПО, создание индивидуальных образовательных маршрутов, оценку результатов образования и результативности программ ДПО, выраженные на языке компетенций.

В настоящее время разработаны различные методики исследования региональных особенностей, основанные на математических методах моделирования, которые позволяют определить основные сценарии развития социальной сферы региона и перспективы развития рынка труда и рынка образовательных услуг. Особое внимание при мониторинге регионального развития следует уделять социально-экономическим факторам (ведущие отрасли, экономические показатели, перспективы экономического развития региона) и социально-демографическим факторам (возраст, пол, семейное положение, размер семьи, уровень дохода, уровень образования, виды профессий и т.д.).

Следует отметить, что состояние ДПО и перспективы его развития, безусловно, зависят от государственной и общественной политики в сфере образования, в том числе масштабов финансирования сферы ДПО, включая государственное финансирование, государственно-частное партнерство, благотворительные фонды.

Важная роль в совершенствовании системы повышения квалификации и профессиональной переподготовки в Российской Федерации принадлежит нормативно-правовым факторам обеспечения и развития системы ДПО.

Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» №273 от 29 декабря 2012 г. (Статья 76 Федерального закона) и принятый на его основе «Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», утвержденный приказом Минобрнауки РФ от 1 июля 2013 г. № 499, внесли значительные изменения в правовую базу ДПО (табл.1).

Таблица 1. Основные изменения в ДПО в связи с принятием ФЗ от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»

<table>
<tr><th colspan="5">Закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании» (действует до 01 сентября 2013 г.)</th><th colspan="2">(действует с 01 сентября 2013 г.)</th></tr>
<tr><td colspan="7">Контингент слушателей</td></tr>
<tr><td colspan="5">лица, имеющие среднее и (или) высшее (профессиональное)образование</td><td colspan="2">лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование</td></tr>
<tr><td colspan="7">Назначение ДПП</td></tr>
<tr><td>повышения квалификации</td><td colspan="4">профессиональной переподготовки</td><td>повышения квалификации</td><td>профессиональ-ной переподготовки</td></tr>
<tr><td rowspan="2">обновление знаний и навыков лиц, имеющих профессиональное образование, в связи с повышением требований к уровню их квалификации и необходимостью освоения ими новых способов решения профессиональных задач</td><td colspan="4">приобретение дополнительных знаний и навыков, необходимых для:</td><td rowspan="2">совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации</td><td rowspan="2">получение компетен-ции, необходимой для выполнения нового вида профессиональной деятельности, приобретение новой квалификации</td></tr>
<tr><td colspan="2">выполнения нового вида профессиональной деятельности</td><td colspan="2">получения дополнительной квалификации</td></tr>
<tr><td colspan="7">Объем часов</td></tr>
<tr><td>от 72 до 100 ауд. часов</td><td>от 100 до 500 ауд. часов</td><td colspan="2">от 500 до 1000 ауд. часов</td><td>не менее 1000 часов трудоемкости</td><td>более 16 часов</td><td>более 250 часов</td></tr>
<tr><td colspan="7">Выдаваемый документ об образовании</td></tr>
<tr><td colspan="3">о повышении квалификации</td><td colspan="2">о профессиональной переподготовке</td><td>о повышении квалификации</td><td>о профессио-нальной переподготовке</td></tr>
<tr><td>удостоверение о краткосрочном повышении квалификации (государственного образца)</td><td colspan="2">свидетельство о повышении квалификации (государственного образца)</td><td colspan="2">диплом (государственного образца)</td><td>удостоверение (установленного образца)</td><td>диплом (установленного образца)</td></tr>
</table>

Можно выделить наиболее важные изменения:

- отмена государственной аккредитации дополнительных профессиональных программ (ДПП);
- отмена документов государственного образца, выдаваемых по результатам успешного обучения по ДПП;
- изменение структуры программ ДПО, в том числе сокращение количества обязательных аудиторных часов по программам профессиональной переподготовки и повышения квалификации;
- разрешение на параллельное обучение на программах ДПО студентам, получающим СПО или ВПО;
- ориентация на компетентностный подход;
- предоставление большей самостоятельности организациям при реализации ДПП.

Важным фактором развития рынка ДПО является его постоянное взаимодействие с рынком труда. При этом возрастает роль образовательных систем субъектов Российской Федерации, необходимость их ориентации на потребности и запросы региональных рынков труда, что диктует необходимость оптимизации управления образовательной сферой региона и формирование профессиональных требований к специалистам с учетом потребностей работодателей. Причем остро стоит проблема несоответствия рынка образовательных услуг объему и структуре потребностей региональной экономики, что во многом объясняется отсутствием подробной информации о возможностях и предложениях регионального рынка образовательных услуг. Одним из возможных путей решения проблемы является создание образовательных кластеров – как совокупности взаимосвязанных образовательных организаций, объединенных по отраслевому признаку и партнерскими отношениями с предприятиями отрасли.

На рис 2. представлены основные типы потребителей на рынке ДПО.

Размер, качество и структура предложения на рынке труда являются важными факторами, влияющими на сферу ДПО. С другой стороны, функция ДПО по развитию новых компетенций оказывает прямое воздействие на рынок труда специалистов и система ДПО служит важным регулирующим средством для пополнения рынка труда. Как инструмент приведения в соответствие спроса и предложения рабочей силы система ДПО должна регулировать такие характеристики рынка труда, как непостоянный уровень занятости и спроса на специалистов, возникновение новых образовательных потребностей рынка труда.

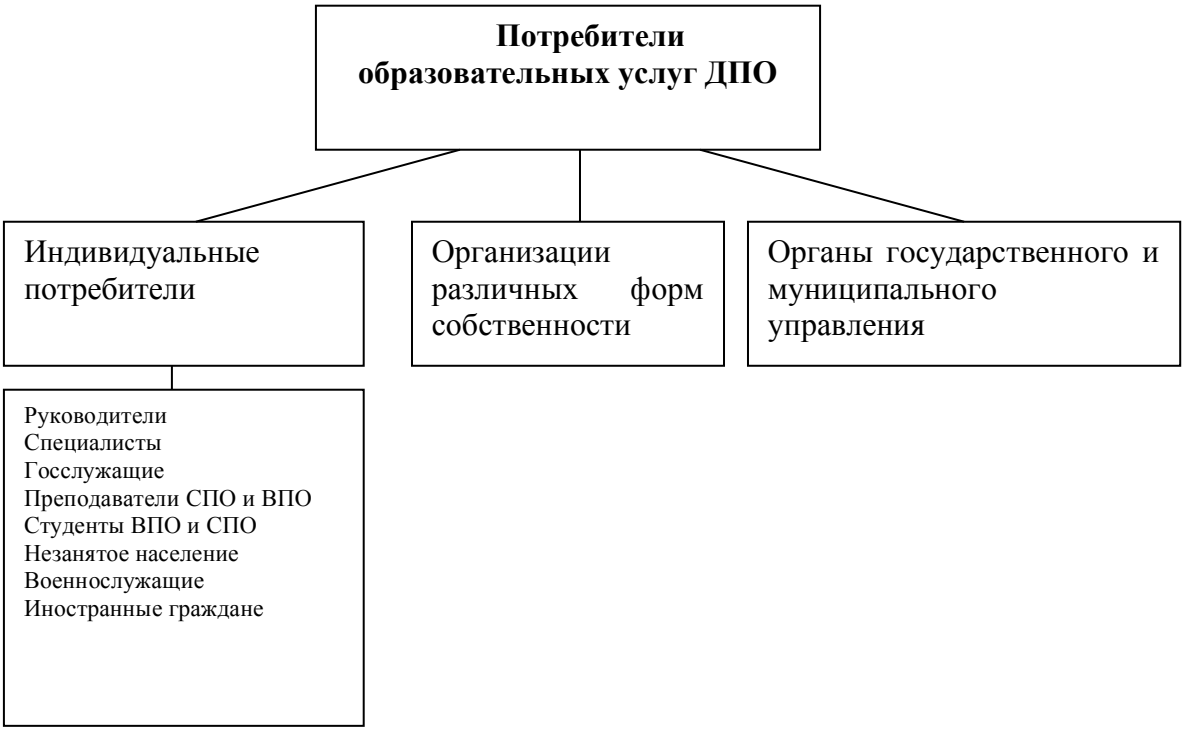

Рис.2 - Потребители образовательных услуг ДПО

На рис. 3. показана динамика экономически активного населения Санкт-Петербурга и среднегодовая численность занятых в экономике человек (на примере Санкт-Петербурга). На рис.4. представлена численность обучающихся по программам ВПО и СПО. Следует отметить, что доля населения в России, получившего среднее профессиональное, высшее и послевузовское образование, составляет 53% и является одной из самых высоких в мире, выше, чем во всех странах организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - 53%, так как среднее значение данного показателя - 32%. Однако, объем затрат на содержание образовательных организаций остается достаточно низким, что сказывается на качестве образования.

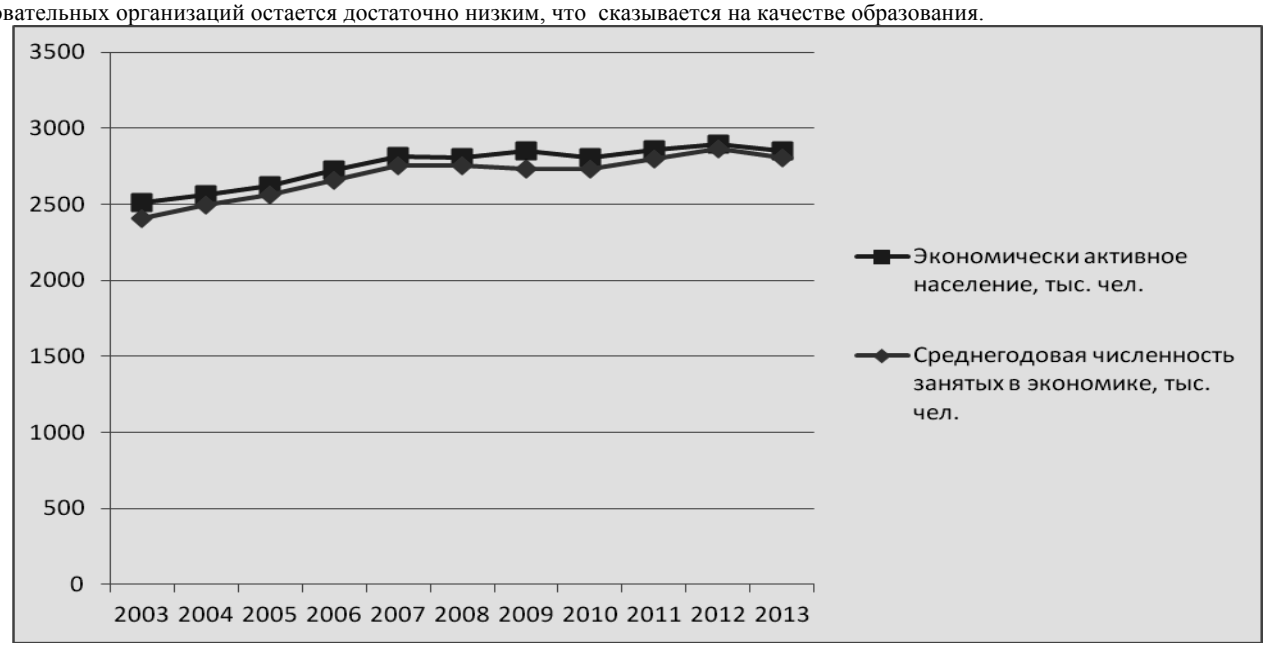

Рис.3 - Динамика показателей, характеризующих сферу занятости региона (на примере Санкт-Петербурга)

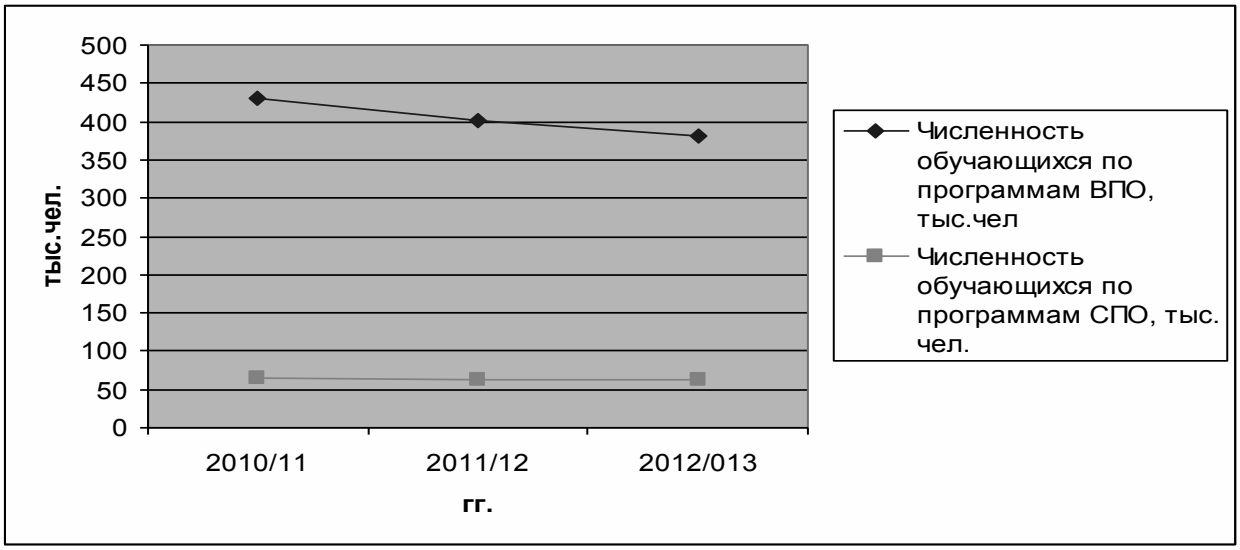

Рис.4 - Численность обучающихся по программам ВПО и СПО в регионе (на примере Санкт-Петербурга)

В табл.2. представлено распределение занятого населения по видам экономической деятельности в регионе (на примере Санкт-Петербурга). Сравнение с направлениями подготовки по программам ДПО, представленными в табл.3, показывает недостаточную корреляцию в направлениях подготовки и распределении занятого населения в регионе.

Таблица 2. Распределение занятых по видам экономической деятельности в регионе (на примере Санкт-Петербурга, тыс. чел.)

Показатели	2000	2005	2010	2011	2012
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	467,1	453,7	535,0	548,4	546,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	291,6	322,2	353,8	352,9	364,6
Обрабатывающие производства	479,9	436,1	347,3	352,1	362,5
Строительство	240,1	249,0	249,1	256,8	260,7
Образование	206,3	228,1	234,3	234,5	232,6
Транспорт и связь	212,8	230,1	222,1	230,0	230,2
Другие виды деятельности	121,9	130,7	151,9	151,6	153,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	147,7	146,7	143,4	142,8	149,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	116,7	112,8	116,9	116,3	112,4
Гостиницы и рестораны	44,9	61,6	57,9	59,3	62,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	34,3	42,6	43,2	44,9	45,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	20,2	12,7	10,4	10,4	9,7
Добыча полезных ископаемых	0,2	0,7	1,0	0,9	0,7

Таблица 3. Суммарная численность слушателей, прошедших обучение по ДПО в 2010-2013 учебных годах на базе вузов региона (на примере Санкт-Петербурга)

Укрупненные группы специальностей и направлений подготовки	**2010-2011 уч. год**	**2011-2012 уч. год**	**2012-2013 уч. год**
1	**2**	**3**	**4**
Авиационная и ракетно-космическая техника	145	84	144
Антикризисное управление	36	42	64
Бухгалтерский учет, анализ и аудит	809	736	564
Государственная поддержка малого предпринимательства	114	193	152
Государственное и муниципальное управление	4965	5277	1074
Здравоохранение	396	1123	3449
Земельно-имущественные отношения	-	26	107

Укрупненные группы специальностей и направлений подготовки	**2010-2011 уч. год**	**2011-2012 уч. год**	**2012-2013 уч. год**
1	**2**	**3**	**4**
Инноватика	674	265	140
Информационные технологии и информационная безопасность	6971	5492	5198
История	17	-	20
Культура и искусство	710	1531	1136
Маркетинг	9	94	297
Международные отношения	1	1	42
Менеджмент	2864	6244	2451
Оружие и системы вооружения	-	-	-
Педагогика и психология	3371	5435	5705
Производственная безопасность	877	265	1039
Социальные науки	707	936	1125
Техника и технологии	4707	8599	6347
Управление качеством	1914	4134	2003
Управление персоналом	1208	2611	1547
Финансы и кредит, налоги и налогообложение	492	772	308
Химическая технология и биотехнология	88	119	918
Экология и природопользование	614	905	893
Юриспруденция	1854	4458	2384
Другие	10311	9675	8220
Всего	**43854**	**59017**	**45327**

Частично это объясняется отсутствием мотивации у населения к обучению по программам ДПО, в связи с неопределенным статусом документов о прохождении переподготовки (повышения квалификации) и достаточно высокими ценами на обучение, которые росли и растут высокими темпами (табл. 4), что в условиях кризиса ограничивает рост продаж услуг коммерческого образования, а в структуре расходов консолидированных бюджетов регионов в 2004 и 2014 гг. (рис. 5) доля расходов на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации составляет очень незначительный процент.

В Государственной программе РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика» (распоряжение Правительства РФ от 20 июля 2013 г. № 1260-р) особое внимание уделено стимулированию инноваций, формированию благоприятной инвестиционной среды, развитию малого и среднего предпринимательства, а также развитию кадрового потенциала в сфере управления для модернизации российской экономики в рамках Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации. Объем бюджетных ассигнований на 2013 - 2020 годы в рамках подпрограммы подготовки кадров для инновационной экономики составляет 4 млрд. 276 млн. рублей.

Таблица 4. Темпы роста цен на услуги образования, % [2]

	2000 к 1999	**2002 к 2001**	**2011 к 2000**
Услуги профессионального обучения	124,8	131,2	н/д
Курсы иностранных языков	121,1	129,3	584
Курсы профессионального обучения (бухучет, компьютерные, секретарь-референт и т.п.)	127,5	132,6	364
Услуги высшего образования	115,2	124,8	н/д
Обучение в негосударственных высших учебных заведениях	109,2	123,6	298
Обучение в государственных высших учебных заведениях	117,3	125,3	401

Правительством Петербурга выделено 9,2 млрд. рублей на программу «Содействие занятости населения в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы» (постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17 июня 2014 г. № 490). При помощи программы городское правительство намерено к 2020 году выйти на несколько целевых показателей. В частности, удержать безработицу в Петербурге на уровне не выше 2%. Занятость населения – на уровне не менее 70%. Удельный вес иностранной рабочей силы к 2020 году не должен превысить 6% от числа занятых в городской экономике работников. Долю высококвалифицированных работников по результатам программы должны составлять не менее трети (33,3%) от числа всех

[2] Сколько стоит Россия:10 лет спустя. И.А.Николаев и др. – М.: ООО «ФБК», 2014. – с.14.

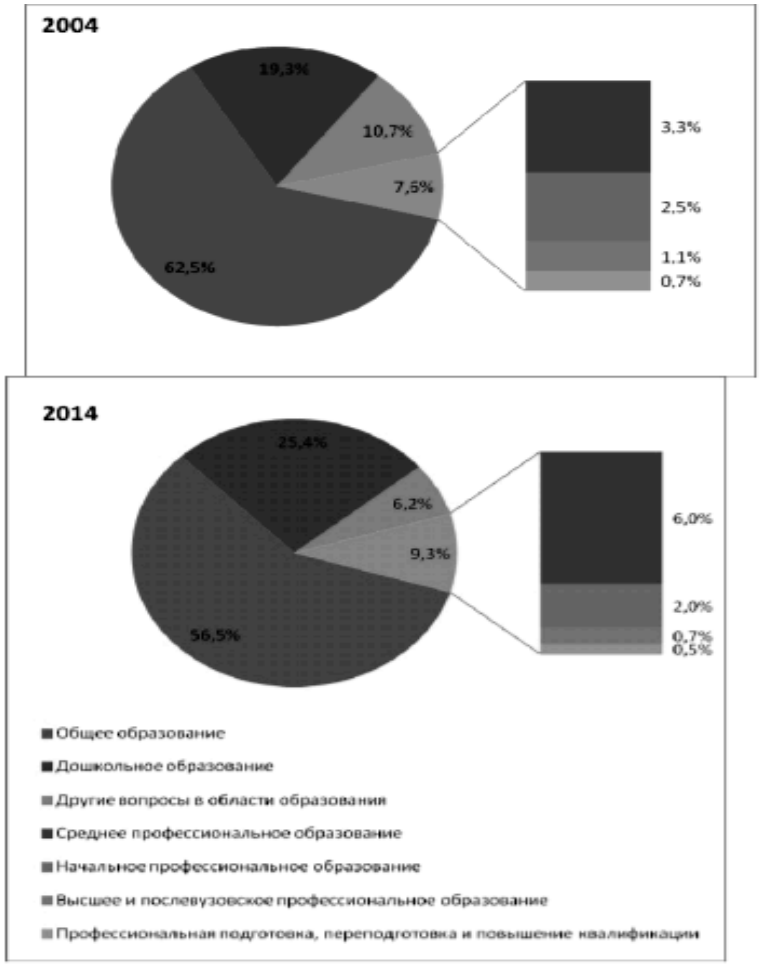

Рис. 5 - Структура расходов консолидированных бюджетов регионов в 2004 г. и 2014 г.[1]

квалифицированных служащих

Следует отметить наличие диспропорций в сфере профессионального образования между потребностями экономики города и структурой выпуска организаций профессионального образования. По экспертным оценкам, единовременная потребность рынка труда Санкт-Петербурга в дополнительных кадрах в среднесрочной перспективе будет составлять 75-90 тыс.чел., однако из них около двух третей - специалисты с начальным и средним профессиональным образованием.

Кроме того, введение двухуровневой системы бакалавр – магистр в системе высшего образования приведет к необходимости получения выпускникам бакалавриата дополнительного профессионального образования после освоения базовых основных образовательных программ.

В рамках Программы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для промышленности Санкт-Петербурга на 2012-2015 годы, утвержденной распоряжением Комитета экономического развития, промышленной политики и торговли от 15.02.2012 №177-р в соответствии с Комплексной программой «Наука. Промышленность. Инновации» в Санкт-Петербурге на 2012-2015 годы, утвержденной постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 28.06.2011 №835 реализуется программа подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для высокотехнологичных отраслей промышленности. Цель программы заключается в создании комплексной системы обучения в целях обеспечения субъектов промышленной деятельности кадрами необходимой квалификации в поддержке крупных и средних предприятий Санкт-Петербурга, проводящих обучение своих специалистов, путем предоставления субсидий в размере 80% от общей суммы затрат по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров. Программа является продолжением Программы 20/80, предоставлявшей субсидии в период с 2007 по 2011 гг.

Учитывая вышеизложенное, можно констатировать, что для эффективного развития региональной системы ДПО необходимо решение принципиальных задач:

- эффективная государственная поддержки системы ДПО на региональном уровне, создание комплексной программы развития ДПО в регионе;
- развитие правового обеспечения системы ДПО, которое должно регламентировать процесс непрерывного обучения специалистов, в том числе внутрифирменное обучение, налоговые преференции, самообразование с использованием дистанционных технологий;
- развитие механизмов общественной аккредитации ДПП и образовательных организаций, реализующих ДПП;
- создание условий для приобретения и развития у слушателей программ ДПО компетенций, необходимых для практического применения на предприятии;
- развитие ДПП, разработанных с участием предприятий, разработка программ целевого обучения;
- развитие Институтов общественного участия;
- формирование региональной системы дистанционного обучения.

Литература

1. Болотина Ю.О., Халитова С.А. Взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг региона // Дополнительное профессиональное образование. - № 1. – 2008. – С. 7 – 15.

2. Государственно-частное партнерство в образовании: сборник / Научные редакторы О. П. Молчанова, А. Я. Лившин. - М. : КДУ, 2009. - 242 с.

3. Жгулев Е.В. Государственно-частное партнерство в области подготовки и переподготовки кадров для региона//Организатор производства, ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет» №3(62)-Москва «Экономика и финансы», 2014. – с.91-97.

4. Жгулев Е.В. Особенности развития региональных социально-экономических систем// Вестник СПбГЭУ, серия экономика, вып. 7(74)-СПб. СПбГЭУ, 2014.- с. 86-88.
5. Жгулев Е.В., Сенчугова В.Ю. Формирование стратегии развития учреждений ДПО (на примере Института делового администрирования) // Сборник трудов по проблемам дополнительного профессионального образования. Вып. 19. – М.: МАПДО, ИПКгосслужбы, 2011. – С.28-35.
6. Мозалевский А. Г. Управление сферой образовательных услуг региона в рамках интеграционного подхода. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. - Тольятти: Поволжский государственный университет сервиса, 2009. – 23 с.
7. Николаев И.А.и др. Сколько стоит Россия:10 лет спустя. – М.: ООО «ФБК», 2014. – с.14.
8. Сенчугова В.Ю. Государственно-частное партнерство как механизм стимулирования развития сферы дополнительного профессионального образования// Вестник ИНЖЭКОНа. – Вып. 7 (66). – СПб.: СПбГИЭУ, 2013. – 0,35 п.л.
9. Рейтинг университета: методология сбалансированной оценки деятельности: монография/ Г.А.Краюхин, Н.А.Логинова; СПбГИЭУ.- СПб.: СПбГИЭУ, 2012.- 150 с.

References

1. Bolotina Ju.O., Halitova S.A. Vzaimodejstvie rynka truda i rynka obrazovatel'nyh uslug regiona // Dopolnitel'noe professional'noe obrazovanie. - № 1. – 2008. – S. 7 – 15.
2. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v obrazovanii: sbornik / Nauchnye redaktory O. P. Molchanova, A. Ja. Livshin. - M. : KDU, 2009. - 242 s.
3. Zhgulev E.V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v oblasti podgotovki i perepodgotovki kadrov dlja regiona//Organizator proizvodstva, FGBOU VPO «Voronezhskij gosudarstvennyj tehnicheskij universitet» №3(62)-Moskva «Jekonomika i finansy», 2014. – s.91-97.
4. Zhgulev E.V. Osobennosti razvitija regional'nyh social'no-jekonomicheskih sistem// Vestnik SPbGJeU, serija jekonomika, vyp. 7(74)-SPb. SPbGJeU, 2014.- s. 86-88.
5. Zhgulev E.V., Senchugova V.Ju. Formirovanie strategii razvitija uchrezhdenij DPO (na primere Instituta delovogo administrirovanija) // Sbornik trudov po problemam dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovanija. Vyp. 19. – M.: MAPDO, IPKgossluzhby, 2011. – S.28-35.
6. Mozalevskij A. G. Upravlenie sferoj obrazovatel'nyh uslug regiona v ramkah integracionnogo podhoda. Avtoref. diss. na soisk. uch. step. kand. jekon. nauk. - Tol'jatti: Povolzhskij gosudarstvennyj universitet servisa, 2009. – 23 s.
7. Nikolaev I.A.i dr. Skol'ko stoit Rossija:10 let spustja. – M.: OOO «FBK», 2014. – s.14.
8. Senchugova V.Ju. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak mehanizm stimulirovanija razvitija sfery dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovanija// Vestnik INZhJeKONa. – Vyp. 7 (66). – SPb.: SPbGIJeU, 2013. – 0,35 p.l.
9. Rejting universiteta: metodologija sbalansirovannoj ocenki dejatel'nosti: monografija/ G.A.Krajuhin, N.A.Loginova; SPbGIJeU.- SPb.: SPbGIJeU, 2012.- 150 s.

Ивасенко А.Г.[1], Каниева М.М.[2]
[1]Доктор экономических наук, [2]Студентка, Сибирский государственный университет путей сообщения

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация

В статье исследованы тенденции развития сервиса как системы идивидуального обслуживания, выявлены проблемы, препятствующие эффективному функционированию организаций сферы услуг и факторы, их определяющие, определены цели антикризисного управления сервисной деятельностью.

Ключевые слова: сервисная деятельность, антикризисное управление

Ivasenko A.G[1], Kanieva M.M.[2]
[1]Doktor of Economic Sciences, [2]Student, Siberian State transport University

ANTICRISIS MANAGEMENT OF THE SERVICE ACTIVITY OF THE ORGANIZATIONS OF THE SPHERE OF THE SERVICES

Abstract

In the article are investigated the trends of development of service as the systems of idividualnogo maintenance, are revealed the problems, which impede the effective functioning of the organizations of the sphere of services and factors, their determining, the purposes of anticrisis management of the service activity are determined.

Keywords: service activity, anticrisis management

Многочисленные изменения, представляющие собой сложное взаимодействие возможностей человека, его знаний, предписаний, норм, образа деятельности, разделяемых ценностей, отражаются в жизнедеятельности человека и формировании повседневных практик. В такой практической области жизнедеятельности, как обслуживание, происходит усиление индивидуализации, потребительских запросов, потребностей, ценностных установок, которые становятся ведущими мотивами потребления и формируют новый подход к обслуживанию, получивший название в русскоязычной литературе «сервис» В сервисе данное обстоятельство вызывает повышению требований к качеству, уровню, культуре обслуживания, обусловливает адекватные практики, предполагающие более полный учет индивидуальных запросов клиентов. Это предполагает необходимость рассмотрения сервиса как системы индивидуального обслуживания, главным принципом функционирования которой является обеспечение лучших условий для потребителя, деятельность же по предоставлению услуг называется сервисной [1].

Особое внимание при сервисном подходе в сложившихся экономических условиях должно быть уделено антикризисному управлению сервисной деятельностью.

Российские предприятия сферы услуг в современных условиях сталкиваются с целым рядом серьезных проблем, не только препятствующих их эффективному функционированию, но и предопределяющих вероятность возникновения кризисной ситуации. Большинство проблем обусловлено комплексом внешних и внутренних факторов. Внешние факторы могут быть классифицированы на социально-экономические факторы (рост инфляции, низкий уровень реальных доходов населения, введение санкций и др.); рыночные (снижение емкости внутреннего рынка, рост монополизма, нестабильность валютного рынка и т.д.); прочие внешние факторы (политическая нестабильность, ухудшение криминогенной обстановки, стихийные бедствия). В числе внутренних факторов можно выделить: управленческие (недостаточное знание конъюнктуры рынка, неэффективный финансовый менеджмент, отсутствие гибкости в управлении предприятием, некачественная система бухгалтерского учета и отчетности); производственные (изношенность основных фондов, низкая производительность труда, высокие энергозатраты, необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса и др.); рыночные факторы (низкая конкурентоспособность продукции, услуг, зависимость от ограниченного круга поставщиков и покупателей) [2].

Антикризисное управление сервисной деятельностью — это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития [3].

Целями антикризисного управления являются предотвращение кризисных режимов работы и разработка мер по организации деятельности в этих режимах.

Сложность и неопределенность функционирования и развития организаций сферы услуг увеличивает риск осуществления сервисной деятельности, в связи с чем сама система и ее элементы должны сочетать в себе гибкость, бастроту реакций на происходящие изменения, адаптивность, устойчивость.

Совершенствование системы антикризисного управления сервисной деятельностью организаций сферы услуг по условиям эффективности и конкурентоспособности с учетом фактора времени поможет предприятиям сферы усоуг повысить степень достижения краткосрочных и долгосрочных целей в области антикризисного управления и, как следствие, обеспечить рыночную устойчивость и улучшить финансовые результаты работы.

Литература

1. Донскова Л.И. Социально-культурные трансформации в обществе и их влияние на сферу сервиса: российский опыт /Л.И. Донскова // Ученые записки Российского государственного социального университета. - 2008 - №3(39) - С 261-267.
2. Шаронова В.П. Антикризисное управление предприятиями сферы услуг организационно-экономические основы. - Н.Новгород: Изд-во ВВАГС, 2005. - 40 С.
3. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие/А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.

References

1. Donskova L.I. Sociocultural transformations in the society and their influence on the sphere of service: the Russian experience / L.I. Donskova // The scientific notes of Russian state social university. - 2008 - №3 (39) – P. 261-267.
2. Sharonova V.P. Anticrisis management of the enterprises of the sphere of services organizational-economic bases. - Nizhniy Novgorod: Publishing house VVAGS, 2005. - 40 p.
3. Ivasenko A.G. Anticrisis management: the teaching aid / A.G. Ivasenko, Ya.I. Nikonova, M.V. Karkavin. – M.: KNORUS, 2010.

Исмагулов К. Ж.
Докторант Казахского экономического университета им.Т.Рыскулова

ПОНЯТИЕ И РОЛЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация

Статья посвящена вопросам развития малого и среднего бизнеса в условиях глобализации. Для Республики Казахстан повышение конкурентоспособности их деятельности крайне актуальна, поскольку позволит преодолеть негативные последствия различных глобальных финансовых кризисов. Опыт зарубежных стран показывает, что в тех государствах, где развитие субъектов МСБ происходит с учетом глобализации и в полной мере включены в систему внешнеэкономических связей, последствия кризиса отразились на национальной экономике в меньшей степени, чем в странах, где, такому фактору как глобализация, уделялось недостаточное внимание.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, глобализация*

Ismagulov K. J.
Doctoral student of Kazakh Economic University T.Ryskulov

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF THE METAL DETERGENT PRODUCTION PROJECT

Abstract

The article deals with the development of small and medium-sized businesses in the context of globalization. The Republic of Kazakhstan for improving the competitiveness of their activities are highly relevant, since it would overcome the negative effects of various global financial crises. International experience shows that in those states where the development of SMEs takes the context of globalization and fully included in the system of foreign economic relations, the consequences of the crisis impact on the national economy to a lesser extent than in countries where such factors like globalization, paid insufficient attention.

Keywords: small and medium business, globalization.

Предприятия малого и среднего бизнеса являлись первой и на протяжении длительного времени единственной формой организации производственной и торговой деятельности. Их капитал, как правило, был ограничен, собственник и предприниматель часто совмещались в одном лице. Исторически малое и среднее предпринимательство представляло собой самостоятельную хозяйственную деятельность, ориентированную на локальный внутренний, а не внешний рынок товаров и услуг, и его данная особенность во многом сохранилась до настоящего времени.

Определения "малого и среднего бизнеса" и "малого и среднего предпринимательства" в литературе варьируются от формально-логических, указывающих на атрибутивные характеристики, до более детальных, вобравших в себя наиболее значимые аспекты.

К числу первых можно отнести точку зрения, согласно, которой малое и среднее предпринимательство представляет собой "предпринимательскую деятельность, осуществляемую субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях, конституирующих сущность этого понятия"[1, с. 137].

В юридической и экономической литературе внимание фокусируется на различных признаках, отличающих малый и средний бизнес. Так, верными представляются следующие признаки малого и среднего предпринимательства:

"- небольшой рынок сбыта, не позволяющий фирме оказывать значительное влияние на цены и объемы реализуемого товара;

- персонифицированное управление, предполагающее, что собственник или партнеры-собственники сами участвуют во всех аспектах управления бизнесом, в процессе принятия всех решений и свободны от контроля извне"[2, с. 5].

К субъектам среднего предпринимательства в Республике Казахстан относятся:

- индивидуальные предприниматели со среднегодовой численностью работников свыше 50 человек;

- юридические лица со среднегодовой численностью работников свыше 50, но не более 250 человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 325 000-кратного МРП[3].

Анализируя зарубежный опыт исследуемого определения, можно отметить, что в большинстве случаев используются количественные критерии выделения малых предприятий и гораздо реже - качественные. Например, по данным Всемирного банка, общее число показателей, по которым предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства, превышает 50. О.Г. Лановая отмечает, что наиболее часто используются такие критерии, как "численность занятых на предприятии, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота, прибыли или выручки"[4, с. 37].

Осмысление различных критериев отнесения субъектов к малым и средним предприятиям позволяет констатировать, что предпринимательская деятельность модифицируется по мере эволюции хозяйственной жизни и становится более многогранной. Это дает возможность уточнить имеющиеся понятия и сформулировать собственное определение рассматриваемой категории, адекватно отражающее экономическую сущность малого и среднего предпринимательства.

По мнению автора, малое и среднее предпринимательство - это коммерческая деятельность с повышенной рискованностью, ориентированная исключительно на территориально ограниченный локальный рынок товаров и/или услуг, занимающая на

соответствующем рынке, как правило, небольшой удельный вес, характеризующаяся использованием факторов производства незначительного объема, специфическими методами и способами организации производства и ведения бизнеса, при которых, в частности, собственник лично управляет своим предприятием и обычно непосредственно участвует в его производственном процессе.

Дискутируемой является система критериев отнесения предприятий к определенной категории. Следует признать необходимость более четкой классификации предприятий в рассматриваемом аспекте с учетом приоритетных направлений деятельности и путей их поддержки со стороны государственных и местных органов власти.

В Республике Казахстан в настоящее время наиболее привлекательными для малого и среднего бизнеса являются отрасли, не требующие значительных капитальных вложений: торговля, HoReCa, строительство гражданских объектов, мелкий ремонт техники и др. В частности, в торговой сфере работает каждое третье предприятие и трудится каждый третий из числа работающих на малых и средних предприятиях. В других странах наблюдаются похожие тенденции:

- в США более развито малое и среднее предпринимательство в торговле, в сфере HoReCa, в строительстве;
- во Франции малое и среднее предпринимательство занимает доминирующее положение в строительстве, торговле, производстве товаров народного потребления, туризме.

Так как все малые и средние предприятия быстро реагируют на изменения внешних условий и видоизменяют свою конечную продукцию, следуя за спросом и осваивая новые виды продукции, то среднее время жизни малых и средних предприятий в Казахстане составляет примерно 6 лет, в то же время число новых предприятий превышает число закрывшихся. В связи с указанными обстоятельствами малые предприятия можно классифицировать по стадии "жизненного цикла": вновь созданное предприятие, развивающееся предприятие, предприятие на стадии свертывания деятельности.

Представляет интерес классификация субъектов малого и среднего бизнеса Л.И. Абалкина, М.А. Абрамова и А.И. Алексеева, в соответствии с которой они делятся на три категории:

- индивидуальная трудовая деятельность;
- формы малого и среднего бизнеса, основанные на семейном хозяйстве с привлечением или без привлечения дополнительных работников. Классическим примером такого рода являются фермерские семейные хозяйства;
- современные производственные предприятия, малые по численности, но современные по организации, технологии[5, с. 432].

Анализируя типы, малых и средних предприятий, можно отметить, что распространенными в мире являются:

- малые и средние предприятия, специализирующиеся на серийном производстве партий дешевого стандартного товара (данный тип малых предприятий получил распространение, например, в Японии, Китае);
- малые и средние предприятия, специализирующиеся на дорогостоящих индивидуальных заказах потребителей (нашли распространение в странах Западной Европы).

Малые, предприятия можно разделять также по характеру коммерческой деятельности на: предприятия традиционных направлений деятельности (торговля, питание, медицинские услуги и др.); предприятия, ориентированные на приоритетные для страны направления деятельности.

Понимание важности МСБ возникло примерно в конце 1970-х гг., в первую очередь, в США и Великобритании, потому что в условиях формирования социальной рыночной экономики крупные предприятия, стремившиеся к максимизации прибыли, часто представляли угрозу для окружающей среды, создавали мало рабочих мест, особенно в кризисные периоды, не внедряли необходимые инновации.

В исследованиях ученых развитых стран, посвященных деятельности МСБ, подчеркивалось, что они решают проблемы безработицы, способствуют экономическому росту и повышению конкурентоспособности, как отрасли, так и национальной экономики в целом. Многие развитые страны ощутили эффективность МСБ в экономике и научились решать проблемы, связанные с фирмами, которые занимаются деятельностью в небольших масштабах. Экономики стран ЕС, США и некоторых развивающихся стран во многом основывается на деятельности МСБ.

В условиях глобального финансово-экономического кризиса проявилось одно из основных достоинств МСБ - многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании к условиям развития в кризисные периоды. Крупные фирмы не столь активно и быстро реагируют на колебания конъюнктуры национального, регионального и мирового рынков[6, с. 37]. МСБ, наоборот, быстро реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры в тех или иных секторах экономики, адаптируясь к ней, что находит свое выражение как в разорении, так и в образовании новых предприятий, что в свою очередь, оказывает влияние на крупные фирмы, отражаясь на их деятельности. Второе несомненное достоинство МСБ заключается в том, что они наиболее динамично осваивают новые виды продукции и развиваются в отраслях, мало привлекательных для крупного бизнеса. Важнейшими особенностями МСБ являются способность к ускоренному освоению инвестиций и высокая оборачиваемость оборотных средств. Еще одной характерной чертой МП является активная инновационная деятельность, способствующая ускоренному развитию различных отраслей во всех секторах экономики[7, с. 4].

Развитие МСБ в различных странах имеет свои особенности, вытекающие из исторических традиций, а также сложившейся роли и места небольших предприятий в экономике страны. Поэтому в Республике Казахстан в начале рыночных реформ возникла неясность в терминологии, относящейся к малому и среднему бизнесу. Как справедливо отмечалось в 1990-х гг. в научный обиход вошли такие понятия как «малый и средний бизнес», «малые и средние предприятия», «предприятия малого и среднего бизнеса», «малый и средний бизнес как сектор экономики», «предпринимательство и малый бизнес» и так далее. Данные понятия имеют аналоги в деловом английском языке и таким образом, этимологически термин «малый и средний бизнес» в Республике Казахстан был привит англоязычной литературой, в которой применяется определение «small business», что переводится как малый бизнес» (мелкий плюс средний).

К. А. Жетписбаева, анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого и среднего предпринимательства, указывает на следующие его преимущества в рыночной экономике: "быстрая реакция на требования рынка; высокий уровень специализации в производстве товаров и услуг; увеличение числа мелких собственников, составляющих основу среднего класса в развитых странах; создание новых рабочих мест, с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере услуг; трудоустройство работников, в том числе представителей групп с низким социальным статусом; разработка и быстрое внедрение технологических, технических и организационных инноваций; кооперация с крупными компаниями в освоении новых рынков; поддержание конкурентной среды; склонность к сбережениям и инвестированию, что положительно сказывается на макроэкономических процессах; возможность мобилизации ресурсов на перспективных инновационных направлениях"[8, с. 44].

Таким образом, в данной статье автором рассмотрены различные подходы к определению понятия "малый и средний бизнес", "малое и среднее предпринимательство". Исследована роль малого и среднего бизнеса в социально-экономическом развитии государства, роль в повышении стабильности национальной экономики. Также рассмотрено влияние глобализации на развитие малого и среднего бизнеса.

Литература

1. Лапуста М.Р. Малое предпринимательство. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 463 с.
2. Кошелева Т.Н. Стратегия развития малого инновационного предпринимательства. - СПб.: ГУАП, 2009. - С. 5.

3. Закон Республики Казахстан О частном предпринимательстве от 31 января 2006 года № 124 // ИПС "Адилет Зан" http://www.adilet.zan.kz/rus /docs/Z060000124_

4. Лановая О.Г. Направления кредитования малого предпринимательства (анализ потенциальных ниш) //Банковские услуги: 2013. № 1. С. 37-39.

5. Абалкин Л.И., Абрамова М.А., Алексеев А.И. Национальная экономика. - Экономисть, 2007. - 564 с.

6. Темирбекова А.Б. Перспективные формы предпринимательства в аграрном секторе / А. Б. Темирбекова // ҚазҰУ Хабаршысы. Экономика сериясы / Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті. - Қазақ университеті, 2012. - № 2. - С. 37 - 41

7. Темирханов Е. Индустриально-инновационное развитие как главный ориентир модернизации экономики / Е. Темирханов // Индустриальная Караганда. - 2013. - 9 февр. (№ 15/16). - С. 4

8. Жетписбаева К. А. Рекомендации по совершенствованию отечественной законодательной базы стимулирования предпринимательства / К. А. Жетписбаева // Банки Казахстана. - 2012. - № 10. - С. 43-46.

References

1. Lapusta M.R. Small business. - M .: INFRA-M, 2011. - 463 p.

2. Kosheleva TN The development strategy of small innovative businesses. - SPb .: SUAE, 2009. - S. 5.

3. The Law of the Republic of Kazakhstan On private enterprise on January 31, 2006 № 124 // IRS "Adilet Zan" http://www.adilet.zan.kz/rus / docs / Z060000124_

4. OG Lanovaya Direction of lending to small businesses (analysis of potential niches) // Banking: 2013. № 1. S. 37-39.

5. Abalkin LI Abramova, MA, AI Alekseev National economy. - Economists, 2007. - 564 p.

6. Temirbekova AB Promising form of entrepreneurship in agriculture / AB Temirbekova // ҚazҰU Khabarshysy. Economy seriyasy / Әl-Farabi Kazakh atyndarы Ulttyk Universiteti. - Kazakh University, 2012. - № 2. - S. 37 - 41

7. Temirkhanov E. Industrial and Innovative Development as a major landmark modernization of the economy / E. Temirkhanov // Industrial Karaganda. - 2013 - 9 February. (№ 15/16). - P. 4

8. Zhetpisbayeva KA Recommendations to improve the national legal framework to stimulate entrepreneurship / KA Zhetpisbayeva // Bank of Kazakhstan. - 2012. - № 10. - S. 43-46.

Климова Э.Н.

Кандидат экономических наук, Новосибирский государственный экономический университет экономики и управления «НИНХ»

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И КОММУНИКАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Аннотация

Императивом современного общества является интеграция процессов глобализации, монополизации и технологизации. Усиление интеграционных процессов в экономике предопределяет смещение приоритетов в предпринимательской активности на маркетинговую и коммуникационную сферы.

Ключевые слова: глобализация, маркетинговые коммуникации, мировая хозяйственная система

Klimova E.N.

Candidate of Economics Sciences, Novosibirsk State University of Economics and Management

GLOBALIZATION: MAIN TRENDS AND COMMUNICATION TOOLS

Abstract

Integration processes of globalization, monopolization and technologization is an imperative of modern society. Strengthening integration processes in economy predetermines shift of priorities in enterprise activity on marketing and communication spheres.

Keywords: globalization, marketing communications, world economic system

Современное мировое экономическое пространство представляет глобальную систему экономических взаимосвязей и взаимозависимостей, которая охватывает все локальные национальные экономические системы, связанные друг с другом международным разделением труда и различными формами интеграции на уровне производительных сил, политико-правовой надстройки и производственных отношений. Экономика, несмотря на принципиальные противоречия и различия между национальными хозяйствами, взаимообусловлена и представляет собой определенное единство. Это связано с влиянием следующих основных общемировых факторов: глобализацией мирохозяйственных связей и возрастающей инновационной ролью средств массовой информации и коммуникаций.

Императивом современного общества, воздействующим на все области человеческой деятельности, и, прежде всего, на экономическую сферу, является интеграция процессов глобализации, монополизации и технологизации. Данные процессы, взаимодействуя, способствуют коренному изменению современного бизнеса и системы взаимоотношений в нем.

Глобализация дает толчок развитию новейшей экономической теории XXI века. Глобальная экономика может и должна исследоваться как конечная целостная система, все подсистемы которой функционируют и развиваются как системно-структурные элементы глобальной системы. «Современная экономика отличается сложнейшей многоуровневой и полисубъектной системой регулирования. Здесь и все больше набирающее силу и значение глобальное регулирование, осуществляемое глобальными экономическими субъектами, и региональное, и государственное, и корпоративное регулирование» [1].

Экономическая глобализация ведет, с одной стороны, к увеличению масштаба производства, ориентированного на емкий глобальный рынок, с другой - к унификации экономического пространства в виде сближения «правил игры» в хозяйствовании, единообразия в потребительских предпочтениях через доминирование мировых торговых марок. «Формируются новые источники и факторы экономического роста. Но одновременно возникают и серьезные опасения по поводу самого поддержания экономического развития в условиях демонтажа национально-цивилизационного структурирования экономики, не говоря уже о его сбалансированности и гармонизации».

Монополизация мировой экономической системы характеризуется тем, что сегодня ядро интернационального экономического пространства составляют около 500 финансово-промышленных групп транснационального типа. Их суммарные активы оцениваются более чем в 15 млрд. долл. В этих компаниях работает свыше 70 млн. человек. Они ежегодно производят товары и услуги на сумму свыше 7,5 трлн. долл. Транснациональные корпорации (ТНК) фактически контролируют две трети мирового торгового оборота. На их долю приходится более 80% всех патентов на интеллектуальную собственность и лицензий на инновационные технологии и «ноу-хау».

К условиям, обусловленным тенденциями современного развития интернационального экономического пространства, предлагается относить следующее.

Во-первых, обострение внутриотраслевой конкуренции на товарных рынках. Еще недавно, при умеренных различиях между субъектами бизнеса, конкуренция стимулировала небольшие компании к активизации усилий и, следовательно, эффективно способствовала прогрессу национальных экономик.

Сегодня единое коммуникационное и финансовое поле дает возможность любому экономическому субъекту принимать оптимальное производственно-экономическое решение вне зависимости от собственного территориального расположения и

удаленности деловых партнеров. Иными словами, экономический разрыв между территориями и экономиками значительно увеличивается [3].

Во-вторых, с прогрессивным развитием единого коммуникационного пространства и финансовых рынков доминирующим становится краткосрочный капитал. Можно сделать вывод, что владельцы и управляющие капиталом получают возможность оперативного и бесконтрольного его перемещения в интернациональной экономической среде. Эта особенность является существенной угрозой равновесию экономических систем.

Еще одним обоснованием этих тенденций является то, что традиционные технологические решения в производственной сфере требуют значительного времени окупаемости в сравнении с теми, в которое готов инвестировать спекулятивный капитал. Исключением, для которого «короткие» спекулятивные инвестиции оказываются эффективными, являются сами коммуникационные технологии. Итак, этот фактор определяется бурным развитием современных коммуникационных технологий и возможностью использования спекулятивного капитала в качестве производительного.

В-третьих, наряду с увеличением мобильности капитала отмечается значительное увеличение мобильности других видов ресурсов, и прежде всего, трудовых. С бурным развитием информационных ресурсов и процессов глобализации сам труд приобретает качественно новый характер. Труд все в большей степени становится творческим. Отчуждения от человека его рабочей силы не происходит, потому что с приданием труду инновационно-творческого характера, такое отчуждение по существу становится технически и технологически невозможным. Результативность труда увеличивается и за счет масштабного использования коммуникационных технологий [4].

Научно-технический прогресс обусловливает значительный рост объемов производства товаров и услуг. Интенсивный рост производства сопровождается все большим уровнем его специализации, повышением роли тех рынков, которые делают проще и оперативнее процессы обмена продуктами и распространения инновационных технологий.

Продолжающийся процесс лавинообразного формирования единого общемирового финансово-информационного пространства на базе новых технологий продолжает свое победоносное шествие. Глобализация – обозначила победу капитала и информационной свободы над национальными интересами, создание транснациональных систем. Будучи тесно связанной с капиталами и технологиями, глобальная экономика означает, что сырье, вооружение, товары первичной индустриальной переработки не могут характеризовать страну как ее участницу. Вес стран в глобальной экономике формируется высокотехнологичными и информационно емкими технологиями или продуктами, занимающими преобладающий объем на рынке или монопольно представленными на нем.

Глобализация обрекает компании и общество на глобальную конкуренцию: рынки, организации, языки, культуры больше не защищены стенами, границами, языковыми барьерами. Глобализация делает доступным все мировые ресурсы – от природных до технологических и интеллектуальных, – что во много раз ускоряет развитие и увеличивает возможности для компаний любого уровня.

Среди основных трендов глобализации мы выделим основные, наиболее заметные в ниши дни.

«Мир путешественников»: более 71 % жителей Евросоюза путешествуют ежегодно. Это меняет отношение к глобальным брендам, формирует новые потребности и разрушает стереотипы. В апреле 2010 года аудитория сектора туризм в Рунете составила 907 тысяч посетителей.

Глобализация открывает возможность «компаниям без адреса» – это возможность реализации стратегий производства на низких рынках и продажи на высоких. Компании могут, подобно lego, разбираться на блоки и находиться там, где это наиболее выгодно. Например, в Лондоне много представительских офисов только для корреспонденции.

Происходит глобальное проникновение рынков: технологизация и глобализация снимают рыночные барьеры и дают возможность торговым маркам и компаниям обращаться к человеческим общностям вне границ и территориальных ограничений.

Продолжается расслоение компаний на глобальные и мелкие. В 2007 году Coca-Cola владела 13 заводами в России, а ранее купила производство «Мултона» - второго по величине производителя соков. Любой игрок, достигший размера среднего бизнеса будет поглощен более крупным конкурентом. «Среднички» уходят и продолжается поляризация бизнеса на «всемировые» и нишевые локальные компании. В мировом масштабе Индия и Китай начинают переопределять требования к производству и издержкам.

Новый подход к сегментации: горизонтальная социально-демографическая сегментация теряет актуальность. До времен появления Интернета у человечества было немного шансов объединиться в негеографические племена. «Неоплемена» и общности становятся более надежным основанием для формирования стратегии бренда. В настоящее время возможность образовывать связи не ограничена географическими пределами. Люди имеют возможность объединяться в сообщества на основании личных интересов и выбора в социальных сетях. И это касается не только свободного времени, но и работы. Количество времени непосредственного общения сокращается, а общение в сообществах и соцсетях увеличивается. Причем, создать неоплемена легко – главное найти ценную, стоящую и работающую идею.

Активное проникновение на глобальные рынки вынуждает компании искать для своих брендов универсальные глобальные метафоры, понятные всем, актуальные вне истории, культуры и территориальной принадлежности (яблоко, солнце).

Стирание границ и «беспредел» позиционирования как один из трендов глобализации породил товары и услуги с идентичным решение проблем, например, «Мевакор» (лекарство) и «Данакор» (йогурт) снижают уровень холестерина.

Глобальный найм: наступила эра глобальной конкуренции специалистов, которые будут концентрироваться в «креативных городах». Компания Cisco имеет около 10 тыс. сотрудников по всему миру, нанятых в системе «home offise». Дополняется это направление развитием синтетических глобальных языков: более 1,5 млрд. людей в мире говорят на английском языке и столько же изучают его. 1,3 млрд. носителей китайского языка и бурное развитие экономики вынуждают Запад и Россию учить китайский язык.

Спецификой экономического развития в современных экономических условиях является интеграция сферы услуг и сферы материального производства. В инновационных технологиях инновационной экономики услуги и овеществленные продукты практически неразделимы.

Тенденции к революционному преобразованию технологий, прежде всего, информационных, предопределяют усиление влияния процессов глобализации и монополизации. Научно-технический прогресс делает возможным и необходимым производство продуктов рыночной новизны, а новые информационные ресурсы способствуют включению в коммуникационный процесс населения подавляющего большинства стран мира.

Литература

1. Чабанов В.Е. Экономика XXI века, или Третий путь развития. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 752 с.
2. Малков Л. Некоторые черты «новой экономики»: взгляд с близкого расстояния // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - № 12. - С. 16-20.
3. Нюренбергер Л.Б., Климова Э.Н. Профайлинг как инновационный инструмент маркетинга отношений // В мире научных открытий. – Красноярск. – 2013. – №8.1 (44), с.185-198.

4. Архипов А.Е., Таскаев Е.Н. Маркетинговые коммуникации в эпоху глобализации и унификации // Российское предпринимательство. – 2011. - №1 (выпуск 2). – С. 90 – 94.
5. Климова Э.Н., Климова Т.В. X-people: новый тип потребителя или новая ценность // Креативная экономика. – 2014. – №4 (88), с.34-41.

References

1. Chabanov V.E. Jekonomika XXI veka, ili Tretij put' razvitija. – SPb.: BHV-Peterburg, 2007. – 752 s.
2. Malkov L. Nekotorye cherty «novoj jekonomiki»: vzgljad s blizkogo rasstojanija // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. – 2001. - № 12. - S. 16-20.
3. Njurenberger L.B., Klimova Je.N. Profajling kak innovacionnyj instrument marketinga otnoshenij // V mire nauchnyh otkrytij. – Krasnojarsk. – 2013. – №8.1 (44), s.185-198.
4. Arhipov A.E., Taskaev E.N. Marketingovye kommunikacii v jepohu globalizacii i unifikacii // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2011. - №1 (vypusk 2). – S. 90 – 94.
5. Klimova Je.N., Klimova T.V. H-people: novyj tip potrebitelja ili novaja cennost' // Kreativnaja jekonomika. – 2014. – №4 (88), s.34-41.

Кузьмина Д.А.
Магистрант факультета Финансы и кредит, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

ВЛИЯНИЕ ПАДЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ НА НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ США И ПЕРСПЕКТИВЫ СЛАНЦЕВОЙ РЕВОЛЮЦИИ В 2015 ГОДУ

Аннотация

В статье представлены результаты исследования Rystad Energy и Morgan Stanley, оценивающие перспективы нефтедобычи на сланцевых месторождениях США в условиях низких цен на нефть. Кратко изложены особенности инвестиций в сланцевые проекты.

Ключевые слова: сланцевая революция**,** метод гидравлического разрыва, переменные издержки, постоянные издержки, рентабельность.

Kuzmina D.A.
Master of the Faculty Finance and Credit, Financial University under the Government of the Russian Federation

OIL PRICE DECLINE IMPACT ON U.S. OIL PRODUCERS AND SHALE REVOLUTION OUTLOOKS IN 2015

Abstract

This article presents the results of Rystad Energy u Morgan Stanley Commodity Research Study on U.S. shale industry and prospects of shale companies under the conditions of low global oil prices.

Keywords: shale revolution, hydraulic fracturing method, variable costs, fixed costs, margin level.

Так стремительно мировые цены на нефть не падали уже шесть лет. Еще в конце июня один баррель европейской нефти эталонного сорта Brent стоил почти 115 долларов. Всего шесть с половиной месяцев спустя, 7 января, цена Brent опустилась ниже психологически значимого уровня 50 долларов за баррель.

С 2010 до середины 2014 цены на нефть были относительно стабильны на уровне $110 за баррель. Однако снижение мирового спроса на энергоносители и сланцевая революция в США привели к тому, что к концу 2014 года мировые цены на марки Brent и WTI обновили свои многолетние минимумы.

Нефтедобывающие компании и аналитики с Wall Street утверждают, что замедление темпов развития нефтедобычи на сланцевых месторождениях, вызванное резким падением цен на нефть, будет незначительным и краткосрочным. Но так ли это на самом деле?

Сланцевая революция в США приносит огромные прибыли нефтедобытчикам, создает рабочие места и способствует развитию бизнеса в стране, вселяя оптимизм в восстановление экономики Соединенных Штатов.

Действительно, бум нефтяных компаний в США, добывающих нефть методом гидравлического разрыва от Монтаны до Техаса и Пенсильвании, вызвал беспрецедентный рост добычи нефти с 5,6 млн. баррелей в день в 2010 до 9,3 млн. барр/день к началу 2014. И вплоть до конца 2014 года ни у кого не вызывало сомнения, что добыча нефти в стране будет увеличиваться на 1 млн. баррелей ежегодно еще долгие годы.

Базовая экономика нефтедобычи методом гидравлического разрыва — затраты на бурение в соотношении с текущей стоимостью нефти — вызывает серьезное беспокойство за будущее сланцевой революции. В лучшем случае, нефтяные компании уже работающие на рынке смогут поддерживать производство на уровнях близких к сегодняшним. Но тезис о том, что такая нефтедобыча является “золотым дном”, вероятно, придется серьезно пересмотреть.

Добыча сланцевой нефти в корне отличается от обычных методов бурения, применяемых крупнейшими компаниями по всему миру. На скважинах традиционных месторождений, будь то Ближний Восток, Мексиканский Залив, Северное Море или Западная Сибирь, скважины функционируют в течение длительного периода времени. Как правило, темпы добычи на традиционных скважинах снижаются в диапазоне от 2% до 5% в год. Таким образом, на скважине, на которой добывают 2,000 барр. в день в первый год эксплуатации добыча во второй год составит 95-98% от этого объема. Поскольку дебиты снижаются постепенно, такие скважины, как правило, эксплуатируются в течение 20 лет и более.

Длительный цикл эксплуатации скважин на традиционных месторождениях помогает справиться с волатильностью нефтяных цен. Компании планируют проекты нефтедобычи, рассчитывая возместить стартовые инвестиции в геологоразведку, бурение и обустройство месторождений – то есть постоянные расходы – и переменные или маржинальные затраты на добычу нефти в последующие годы, в первую очередь имея ввиду затраты на персонал и энергоресурсы. В бизнесе, где риски возвышаются также высоко как и нефтяные вышки, компании решаются на инвестиции только в том случае, если они ожидают увидеть будущие цены на уровнях, позволяющих многократно компенсировать общие издержки по проектам, а также получить огромные прибыли. Камень же преткновения состоит в том, что цены на энергоносители довольно регулярно падают гораздо ниже уровней необходимых для возмещения затрат, не говоря уже о генерировании достойной прибыли. По такому сценарию работали почти все нефтяные компании с середины 1980 до начала 2002, когда цены на нефть находились в районе $20 за баррель.

Однако, когда нефтяные котировки падают почти все скважины на традиционных месторождениях продолжают работать, поскольку переменные затраты на добычу нефти из недр остаются значительно ниже нефтяных цен на мировых рынках. Переменные затраты на обслуживание десятилетней скважины очень часто составляют только $20- $30 на баррель добычи, что дает возможность компаниям продолжать добычу при ценах в $60 или $80, хотя для обеспечения высокого возврата на весь объем инвестиций цены должны быть в районе $100 за баррель. Другими словами, первоначальные затраты на бурение становятся уже не так важны. Что действительно важно так это величина денежного потока, который способна генерировать скважина сверх ежедневных затрат на добычу нефти. “Бизнес идет за маржинальными издержками, а не за общими,” говорит Роналд Риппл (Ronald Ripple), профессор в области финансов и энергетики Талского Университета (University of Tulsa). “даже при низких ценах, добыча генерирует некоторую прибыль чтобы отбить первоначальные инвестиции.”

По этой причине, глобальное предложение нефти экономисты называют неэластичным. Даже если цены снижаются, крупнейшие компании продолжают добывать нефть в тех же объемах и перестанут делать это только когда цены . упадут ниже переменных затрат нефтедобытчиков — но, в отношении большинства месторождений, цены редко падают до таких низов.

Таким образом, в настоящее время именно спрос определяет цены на нефть. Поскольку предложение как правило не снижается при падении спроса, то именно снижение спроса на "черное золото" приводит к серьезным и даже чрезмерным обрушениям нефтяных котировок. Войны и различного рода потрясения в странах-экспортерах нефти могут естественным образом привести к временному сокращению предложения, но когда добыча восстанавливается слабый спрос опять уводит цены вниз.

Именно это и происходит сегодня. Потребление энергоресурсов в США снизилось более чем на 8% с 2010 года, в Европе снижение спроса еще более значительно. При этом, спрос со стороны Китая и Индии находится в рамках прогнозов. Между тем падение нефтяных цен со $100 до $48 за баррель не привело, и не приведет к сокращению производства. Это утверждение верно даже для таких дорогостоящих месторождений как нефтеносные пески Канады, в которые нефтяные компании инвестировали миллиарды долларов с планами добычи на 50 лет вперед, и даже теряя деньги с учетом всех инвестиций в развитие месторождений, они все равно с лихвой окупают свои переменные затраты на добычу. И даже в условиях волатильных цен на нефть добыча идет спокойно на всех месторождениях.

Кроме сланцевых. В отличии от традиционных месторождений, скважины на сланцевых месторождениях отличаются предельно коротким периодом эксплуатации. На Баккенском горизонте (Bakken formation), охватывающем штаты Монтана и Северная Дакота, начальные дебиты на уровне 1,000 барр. в день падают на 72% до 280 барр. в день уже к началу второго года добычи. На начало третьего года запасы в расчете на скважину истощаются больше чем в половину. Для поддержания добычи на таких месторождениях, нефтедобытчикам постоянно приходится бурить новые скважины.

В среднем, для обеспечения хотя бы нулевой рентабельности сланцевых месторождений США цены на нефть должны быть на уровне $65 за баррель, по оценке аналитиков Rystad Energy и Morgan Stanley Commodity Research. Таким образом, при текущих ценах в $48, сланцевая отрасль находится на осадном положении. Стоит уточнить, компании продолжат эксплуатировать зрелые скважины пока те генерируют выручку сверх переменных затрат на добычу. Но зрелые скважины на месторождениях США — в отличии от своих аналогов на Ближнем Востоке или Северном море — добывают очень незначительное количество нефти. Для того чтобы сланцевая революция продолжилась, нефтедобытчики должны делать то, что они делали все это время и что приносило им огромные прибыли – бурить много новых скважин.

В настоящее время все указывает на снижение активности на сланцевых месторождениях. Парк буровых установок — индикатор объемов нового бурения—сократился с 1,930 до 1,881 с Октября 2014, после бурного роста в течение почти всего года. Компания Continental Resources, ключевой игрок на рынке сланцевой нефти, заявила что снизит затраты на бурение на 40% в 2015. Принимая во внимание постоянную необходимость в бурении новых скважин, компании работающие на сланцевых месторождениях вынуждены постоянно привлекать средства за счет эмиссии акций, банковских займов и продажи "мусорных" облигаций. Многие такие компании уже испытывают огромную долговую нагрузку. И неясно захотят ли банки и инвесторы обеспечивать приток ликвидности на текущих ценовых уровнях.

В этой связи, будущее сланцевой революции чрезвычайно сложно предсказать. Continental, например, обещает увеличить добычу в 2015 году несмотря на сокращение бюджета на бурение. Было бы ошибкой недооценивать изобретательность предпринимателей стоящих у руля сланцевой революции. Безусловно, они продолжат внедрение новых технологий совмещающих вертикальное и горизонтальное бурение в поисках способов снизить свои расходы.

Поэтому сложно сказать на каком уровне остановится полная стоимость всех затрат на добычу сланцевой нефти. Если цены останутся на уровне $50, некоторые сверх эффективные производители смогут оставаться рентабельными. Брюс Эверетт (Bruce Everett), преподаватель экономики нефтяного бизнеса в Tufts University, полон оптимизма. "Безусловно будет некоторое снижение в нефтяной индустрии США," говорит он, "но я думаю, что эксплуатационное бурение продолжится в новых нефтеносных районах, особенно на Баккенском горизонте, даже при ценах на уровне $50."

При восстановлении спроса—что вполне вероятно—цены могут снова превысить отметку $60 за баррель, что опять сделает добычу нефти на сланцевых месторождениях сверх привлекательным бизнесом. Однако остается неясным, позволит ли Саудовская Аравия, давний враг добычи методом гидроразрыва пласта, этому случиться. Саудиты инвестировали огромные средства в то, чтобы добиться дополнительной добычи в 2 миллиона баррелей в день и теперь могут использовать эту подушку для удержания цен в районе $50, что лишь немного не дотягивает до приемлемого уровня—по крайней мере сегодня — для большинства разработчиков сланцевых месторождений.

И опять, способность сланцевой индустрии к быстрому восстановлению приведет к снижению цен до уровня $50 или $60. А если цены пойдут выше, то либо вмешаются Саудиты либо еще больше поставщиков сланцевой нефти наводнит рынок. "Поскольку скважины на сланцевых месторождениях отличаются коротким жизненным циклом, позволяя более быстро регулировать объемы производства, это может способствовать снижению волатильности нефтяных цен на рынке," говорит Дэвид Крютцер (David Kreutzer), экономист фонда Наследие (Heritage Foundation).

Но цены остаются на обескураживающе низких уровнях. Легко привлечь финансирование когда ваши затраты составляют $65, а цена на нефть $100. Но когда цена составляет $50 вопрос финансирования выходит на первый план. Потребуются значительные объемы бурения просто для того чтобы поддерживать производство на текущих уровнях. Устойчивая, но стагнирующая сланцевая индустрия это не то на что рассчитывает Америка. Рост числа буровых установок и рабочих мест, который казался таким уверенным лишь недавно, и символизировал восстановление Американской экономки, может оказаться лишь иллюзией.

Литература

1. Журнал Fortune www.fortune.com/
2. Интернет-портал FP www.foreignpolicy.com/
3. Новостное агентство РБК www.rbc.ru/
4. Журнал The Economist www.economist.com/

References

1. Zhurnal Fortune www.fortune.com/
2. Internet-portal FP www.foreignpolicy.com/
3. Novostnoe agentstvo RBK www.rbc.ru/
4. Zhurnal The Economist www.economist.com/

Кулемин А. М.[1]

[1] Аспирант, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация

В статье рассмотрена эффективность системы оценки качества образования вуза с экономической точки зрения.

Ключевые слова: система менеджмента качества (СМК), качество, образовательный процесс.

Kulemin A. M.[1]
[1]Graduate student, Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs

ECONOMIC ASPECTS OF THE ASSESSMENT AS AN EDUCATIONAL SERVICE

Abstract

The article describes the efficiency of the system of education quality assessment of high school from an economic point of view.

Keywords: Quality Management System (QMS), quality, educational process.

В ФГБОУ ВПО «Владимирский государственный университет» разработана, документирована, внедрена, сертифицирована и поддерживается система менеджмента качества.

Объектом управления СК университета является управляемая компонента системы, представляющая собой образовательный процесс, состоящий из подпроцессов.

Критерием образовательного процесса является качество образовательных услуг.

Управляющей компонентой СК университета является система менеджмента качества (СМК), соответствующая требованиям ГОСТ ИСО 9001-2011 и ISO 9001:2008 (Рис.1).

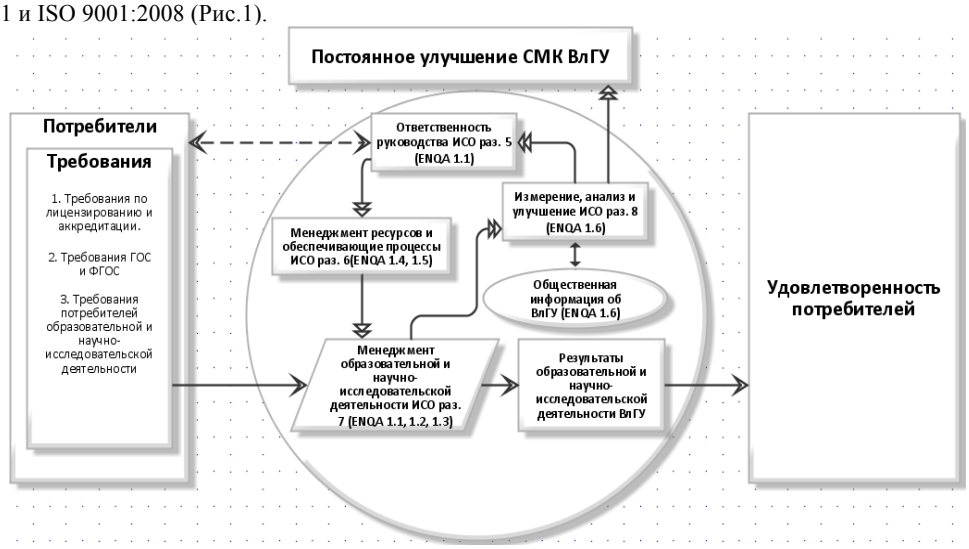

Рис. 1 - Система менеджмента качества ВлГУ

Одной из главных целей СМК вуза является мобилизация всех внутренних ресурсов и оптимизация затрат для повышения качества учебного процесса. Критерием, определяющим выделяемые на цели развития высшего образования средства, является эффективность соответствующих затрат[1]. Методическая трудность оценки эффективности инвестиций состоит в сложности построения производственной функции образовательного процесса, поскольку результат образования зависит от множества переменных, существенно различающихся по своей природе. Механизм принятия решения о распределении инвестиций должен базироваться на подходе оценки качества образовательного процесса.

Качество подготовки специалистов, бакалавров и магистров с высшим образованием, характеризуемое некоторым условным показателем усредненного потенциала знаний, компетенций, которыми обладают после окончания обучения в вузах выпускники соответствующего года выпуска, во многом определяется объемом затрат, вкладываемых в систему высшего образования за время их обучения.

Проблемы выявления приоритетных направлений инвестиций в образование напрямую связаны со значениями показателей качества образовательного процесса. В имеющихся на сегодняшний день методиках распределения ресурсов предприятия/организации не учитывается роль и ценность понятия «качество процесса». Однако именно оно должно служить главным критерием в выборе оптимального решения, позволяющего достичь максимума эффективности от объема вложенных инвестиций[1].

В стандарте ИСО 9004-2010 разд. 6.2 «Финансовые ресурсы» говорится о возможности повышения результативности и эффективности системы менеджмента качества, что положительно сказывается на финансовых показателях. Добиться этого можно двумя путями:

- Внутри организации, за счет сокращения несоответствий процессов и продукции и устранения неэкономного расхода материалов и пустой траты времени;
- За пределами организации, за счет сокращения отказов продукции, стоимости компенсации по гарантиям, ответственности за качество продукции и другим правовым обязательствам, стоимости утраченных потребителей и рынков.[2]

В соответствии с проектом новой версии стандарта ISO 9001:2015, организация должна управлять действиями по реагированию на риски и возможности. Для этого ей необходимо определить риски и возможности, которые способны повлиять на систему качества и результаты работы организации. Также требуется создать план реагирования на риски и возможности. Финансовое благосостояние организации напрямую зависит от своевременного обнаружения и предотвращения рисков и возможностей.

Оценка эффективности системы качества с финансовой точки зрения важна для организации. Эффективная система качества может сильно влиять на рентабельность организации, особенно за счет совершенствования хозяйственной деятельности, что приводит к сокращению потерь вследствие ошибок, и более полного удовлетворения требований потребителей.

Такая система оценивания и отчетности может стать средством выявления неэффективных видов деятельности и реализации внутренних мер по улучшению качества.

Литература

1. Мартынов В.В., Давлетова З.А., Шевченко А.В. ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ УСЛУГ С УЧЕТОМ ЗАТРАТ И РИСКОВ // Материалы международной конференции представителей науки и образования под редакцией д.т.н., профессора В.Н. Азарова. — М.: Фонд «Качество», 2010. - 242 с.

2. ИСО 9001:2010 Управление с целью достижения устойчивого успеха организации – Подход с точки зрения менеджмента качества.

References

1. Martynov VV, Davletova ZA, Shevchenko AV Approach to quality management in the service sector, plus costs and risks // Proceedings of the International Conference of Education and Science, edited by Doctor of Technical Sciences, Professor VN Azarov. - M .: Fund "Quality", 2010. - 242 p.

2. Adorno T. V. K logike social'nyh nauk // Vopr. Filosofii. – 1992. - № 10. – S. 76-86.

Курков И.И.
Студент 3 курса факультета «Налоги и налогообложение», Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

ОСОБЕННОСТИ РЕКЛАМНОГО РЫНКА РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности рынка рекламы России, выявлены его характерные черты и тенденции, приведены пути повышения эффективности рекламного рынка России, обозначены его перспективы развития на 2015 г.

Ключевые слова: реклама, рекламный рынок, сегменты рекламного рынка, медиасегменты, рекламодатели, медиапространство, ТВ-реклама, наружная реклама, баинговая аудитория.

Kurkov I.I.
Student of the 3rd course of the department of Taxes and taxation, Financial University under the Government of Russian Federation, Moscow, Russia

FEATURES OF THE ADVERTISING MARKET OF RUSSIA AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Abstract

The article considers the peculiarities of the advertising market in Russia, revealed his characteristics and trends, the ways of increasing the effectiveness of the advertising market in Russia, marked its prospects for 2015.

Keywords: advertising, advertising market, segments of the advertising market, mediacurrent, advertisers, media, TV advertising, outdoor advertising, buying audience.

В России рекламный бизнес начал развиваться около десяти лет назад, в то время как в развитых странах он полностью сформировался, имеет свою культуру и выработанные многолетним опытом правила.

Для России реклама - не совсем привычная деятельность. Российским предпринимателям при переходе к рыночной экономике, в условиях жесткой конкуренции друг с другом, пришлось учиться самостоятельно проводить агитацию, создавая рекламу своей продукции и фирме. В силу этих причин наш рекламный бизнес ярко контрастирует с рекламой в развитых странах, где рекламный бизнес прошел все этапы своего формирования в течение столетий. Отличительной чертой рекламного бизнеса в России, а также помехой для его успешного функционирования, является непривычность аудитории потребителей к повседневной, постоянной и "открытой" рекламе разнообразных товаров и услуг. Нашего потребителя чаще всего раздражает реклама. В результате производитель, потратившись на рекламу, получает отторжение потребителя от своего товара. Для ликвидации данной проблемы были созданы рекламные ролики, направленные на доброжелательное отношение потребителя к рекламе и на формирование мнения о рекламе как о помощнике в ориентации среди множества товаров.

Все большее значение сейчас в стране приобретает реклама, которая стремится привлечь внимание потенциальных покупателей к возможностям фирмы и выпускаемым ею товарам; подчеркивает большинство потребительских свойств товара (высокое качество, новизну, надежность, удобство использования, приемлемую цену и т.д.). Реклама призвана не только содействовать реализации товаров, но и решать также целый ряд других проблем. Среди них: информация о предприятии, его достижениях, содействие службе сбыта товаров в переговорах с клиентами, обеспечение общеизвестного признания деятельности предприятия, формирование сознания у покупателей, что они сделали верный выбор, демонстрация солидности предприятия, точности в выполнении принятых им обязательств, информирование покупателей о совершенствовании товара и улучшении его потребительских свойств, о том, как предприятие обеспечивает соблюдение экологических требований, и т.д.

Перед покупкой товара потребитель задает себе вопросы: что представляет собой фирма, какую продукцию она выпускает, какова ее история и репутация, кто является постоянными клиентами фирмы?

Таким образом, экономическая функция рекламы сводится, в основном, к информированию о товарах/услугах, их популяризации, повышению спроса, товарооборота и производства. Реклама прокладывает дорогу для персональной продажи: порождает информированность аудитории и благожелательное отношение к фирменной продукции.

Неоспоримым положительным действием рекламы является расширение рынков для новых товаров и, как следствие, расширение производства. Положительной чертой рекламы является и создание большого числа рабочих мест. Т.е. реклама развивает экономику и, в конечном счете, влияет на уровень жизни.

Реклама - неотъемлемый спутник рыночной экономики. Не является секретом, что у части нашего общества сохраняется настороженное или даже негативное отношение к частным фирмам, поэтому так велики затраты на рекламу. Несмотря на дорогостоящие кампании в прессе и на телевидении, это не всегда дает ожидаемые результаты.

Реклама является составной частью формирования авторитета фирмы. В условиях конкуренции недостаточно выпустить и распределить хорошую продукцию, обеспечить маркетинг, разрекламировать ее и продать. Даже очень хороший товар может “не найти” покупателя, поэтому важно добиться, чтобы фирма была полноценным членом общества и народ знал о пользе, приносимой ею.

Реклама должна активно формировать разумные потребности человека, соизмеряя суммы издержек на рекламу с объемом доходов, обеспечиваемых проведением рекламных мероприятий. Следует также принимать во внимание, способна ли фирма гарантировать запросы общества в рекламируемой продукции (в недавнем прошлом нередко рекламировали и без того дефицитные товары, что только способствовало усилению дефицита).

В наши дни количество разнообразных рекламных компаний в России составляет не одну тысячу, оборот внутреннего рынка рекламы исчисляется миллиардами рублей. Разумеется, внедрение рыночной экономики отразилось на формах и содержании рекламной деятельности, внеся значительные коррективы. Так, усилия рекламодателей теперь объединены целенаправленной деятельностью, как в сфере производства, так и торговли. Общество производителей давно осознало, что без умелого применения средств рекламы резко уменьшает шансы активного воздействия на рынок, что в итоге снижает вероятность успешной конкурентной борьбы за потенциальные рынки сбыта. И напротив, грамотное использование рекламы предполагает получение неожиданных результатов в виде расширения/освоения каналов сбыта или обеспечения морального удовлетворения рабочих и служащих рекламодателя. В результате происходит развитие здоровой конкуренции, насыщая рынок товарами и услугами.

Таким образом, реклама является реальностью нынешнего российского рынка, требует тщательного изучения и превосходного владения всеми ее инструментами.

В структуре рынка России в 2014 году по сравнению с 2013 практически не произошли изменения: 48% рынка – объем телевизионной рекламы, 12,7% - наружной рекламы, что является особенностью российского рынка (на Западе этот сегмент гораздо меньше). В Москве рост составил 18%, хотя говорят о ее сокращении. Очень малая, необычная в сравнении с западными традициями, доля радио - 4%.

Активность рекламодателей неравномерна в течение года. Так, в первом квартале может быть очень низкая активность, зато в последнем она может сильно возрасти практически по всем сегментам рынка.

Отраслевая структура рекламы России значительно отличается от западной. Практически не представлены на нашем рынке: государство с его социальной рекламой и финансовый сектор (прежде всего банки), традиционные рекламодатели для Запада.

Такая новая тенденция западного рынка, как резкий рост доли автомобильной отрасли, не дошла пока до нас. Отечественные рекламодатели в настоящий момент - это островки в виде „Вимм-Билль-Данна", компаний по производству пива и сотовой связи.

Отечественный рынок рекламы так обустроен, что приход новых рекламодателей на него принципиально ограничен и настроен на обслуживание «горячей тридцатки». Подтверждением служат постоянно растущие цены на рекламу и рекламные услуги. Владельцы медианосителей в течение 3-х последних лет существенно поднимали цены, пользуясь обострением конкуренции среди крупных рекламодателей, а ограниченное число медианосителей также стимулирует цены к росту. И как следствие этого - увеличение «проходного» рекламного бюджета. С малыми суммами (ранее можно было провести национальную кампанию по выводу нового бренда) сегодня выходить на рынок рекламы бессмысленно.

Вышесказанное прежде всего относится к телевидению, без которого невозможно создание полноценного бренда. Ситуация на рынке телерекламы на 81% процент определяется стратегией одной компании - «Видео Интернешнл» (после ребрендинга — Vi). До настоящего времени действия «Видео Интернешнл" развитию рынка не мешали (крупные рекламодатели выводили свои бренды на рынок), но сегодня темпы медиаинфляции уже опережают темпы увеличения бизнеса рекламодателей (по мнению специалистов).

Впрочем, работать с крупным клиентом (не стремясь расширять рынок) предпочитают и рекламные агентства (без конца поднимающие цены на свои услуги), а не только телевидение. На Западе очень сильна конкуренция креатившиков, дизайнеров, копирайтеров. В Германии, например, уходят в прошлое платные тендеры, оплачивается лишь 10%. В России происходит обратный процесс: Российская ассоциация рекламных агентств лоббирует платные тендеры, стоимость их растет и, как следствие, небольшие клиенты отсекаются. Ориентация на ведущих рекламодателей влечет за собой укрупнение рекламных агентств и медиа-селлеров.

На радио также ожидается появление игрока, подобного «Видео Интернешнл», поскольку нет крупной структуры, способной разработать правила игры на этом эффективном во всем мире медианосителе. Радио в России используется пока не очень эффективно.

На рынке действуют пока два крупных рекламодателя: ОАО «Аэрофлот - международные авиалинии», готовый потратить на рекламу и продвижение своего бренда 10 млн. долларов и компания «Росгосстрах» (бюджет на продвижение от 10 до 17 млн. долларов, это беспрецедентный бюджет для сегмента страховых услуг).

Недостаток крупных новых клиентов - не единственная проблема рекламного рынка. Плохо, что имеющиеся сегодня «двигатели» не наращивают свои рекламные бюджеты, а даже урезают их (например, пивовары). Максимум рекламных затрат у большинства этих компаний пришлось на момент становления бренда.

На Западе основную долю рекламы оплачивают мелкие и средние национальные рекламодатели. В России этой группы рекламодателей (2-го и 3-го эшелонов) практически нет, что обусловлено высокой стоимостью входа на рынок. Не каждый отечественный производитель может позволить себе выложить от 1-го до 3-х млн. долл., чтобы стать заметным на медийном рынке.

Таким образом, отраслевая структура российской рекламы существенно отличается от западной.

Пути повышения эффективности рынка рекламы России

Реклама является важным фактором, трансформирующим систему духовного производства, вследствие ее способности к быстрому охвату широких аудиторий и владению технологическим подходом проектирования. Реклама проектирует информацию, а опосредованно человека и общество. Реклама утверждает понятные представления о человеческих отношениях, не требуя усилий на преодоление самого себя, она обращается к жизненным инстинктам, которые срабатывают как условия постоянного жизнеобеспечения.

Принимая во внимание, что реклама имеет на общество значительное влияние, становится необходимым развитие и расширение российского рекламного рынка. А, учитывая психологические закономерности и механизмы, можно влиять на эффективность рекламной коммуникации, не увеличивая затрат и не усложняя технологию ее производства. Грамотная подача рекламы не гарантирует 100%-го маркетингового успеха, но помогает избежать непредвиденных провалов, вызванных психологическими ошибками рекламы.

Рынок России ждет мощная структурная перестройка. Для расширения российского рынка рекламы предлагается:

- увеличивать объемы рекламы и стоимость собственного рекламного пространства (например, радиорекламы);
- улучшать технологию получения, хранения и использования рекламы;
- создавать условия для увеличения использования рекламы в политике, экономике и культуре;
- наращивать бюджеты лидеров на рекламном рынке, способствовать продвижению брендов средних и мелких рекламодателей, для чего снижать цены на рекламные услуги;
- рекламодателям и интерпретаторам рекламного проекта - проявлять гибкость в работе с клиентом, профессионально подходя к разработке проекта рекламы;
- привлекать к работе в рекламных агентствах высококвалифицированный персонал и системно его обучать;
- уделять больше внимания крупным промышленным отраслям;
- перенимать опыт эффективного стратегического планирования. Расширять возможности продвижения товара на рынке рекламы. Учиться выстраивать взаимоотношения с клиентами на всех уровнях.

Перспективы развития рекламного рынка России

Как отмечалось ранее, сегодня на российском рекламном рынке сложилась ситуация, характеризирующаяся высокой степенью неопределенности. Значительная часть нервозности основных субъектов рынка (в 1-ю очередь рекламодателей) прошла и они более адекватно стали оценивать ситуацию, понимая, что в целом по рынку в текущем году (при прочих равных условиях) можно ожидать некоторого роста объемов рекламных бюджетов. Но, обоснованно ответить на вопрос: сколько это составит в процентах? - вряд ли можно. В отношении развития рекламного рынка сегодня говорить приходится скорее об ожиданиях экспертов, нежели о внятных прогнозах, поскольку взаимосвязь рекламного рынка с экономикой сегодня никому доказывать не нужно, а неопределенность в мировой экономике меньше не стала.

Однако аналитики ZenithOptimedia в декабре 2012 года прогнозировали, что темпы роста российского рекламного рынка будут в несколько раз опережать соответствующие показатели как глобального, так и восточноевропейского рынков. Сохранение такой динамики позволит России, согласно прогнозам сети ZenithOptimedia, в 2015 году войти в топ-7 крупнейших мировых держав по объему инвестиций в рекламу, обогнав такие страны, как Франция, Южная Корея и Австралия.

Доля рекламы на ТВ в общем рекламном «пироге» будет сокращаться – с 52,1% в 2011 году до 44,6% в 2015. Основной угрозой телевизионной рекламе продолжает оставаться интернет, чья доля (согласно прогнозам) вырастет с 16,6% в 2011 году до 29,7% в 2015. Также, телеканалы будут страдать из-за увеличения конкуренции со стороны цифровых носителей информации, таких как смартфоны, планшеты и т.д.

Проанализировав вышесказанное, видны тенденции развития российского рекламного рынка:

1. Рынок России интересует рекламщиков Запада все больше и больше;
2. Уверенный рост новых медиасегментов – тематического («неэфирного») ТВ, digital indoor, интернета;
3. Постепенная консолидация отдельных сегментов в единое медиапространство;

4. Смещение акцента с региональной на федеральную телерекламу;
5. Изменение баинговых (аудитория, на которую рассчитана демонстрируемая реклама) аудиторий телеканалов;
6. Структурные изменения на рынке наружной рекламы. Распространение нестандартных носителей наружной рекламы;
7. В прессе - несостоявшееся возвращение к докризисным показателям (процесс может затянуться);
8. Ужесточение законодательства в отношении рекламы отдельных категорий товаров;
9. Неопределенность в маркетинговой политике многих компаний (в связи с ожиданием нового витка кризиса).

Литература

1. Федеральный закон «О рекламе» от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ
2. Официальный сайт Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР). http://www.akarussia.ru/
3. Брызгалова Е. На рекламном рынке России начался кризис. // Ведомости. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companies/news/34497241/na-reklamnom-rynke-rossii-nachalsya-krizis
4. Годин А.М. Маркетинг: Учебник. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. - 656 с.
5. Грязнова А.Г., Юданов А.Ю. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник/ коллектив авторов. – 10-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2015. – С.640
6. Егина Е. Реклама: определение и функции. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.advertiser-school.ru/advertising-theory/ad-define.html
7. Rasprostranenie.com. Анализ рекламного рынка России. [Электронный ресурс]. – URL: http://rasprostranenie.com/news/64/17/analiz-reklamnogo-rynka-rossii.html
8. Web-me.ru. Анализ рынка рекламы 2014. [Электронный ресурс]. – URL: http://web-me.ru/about/news/analyst/analysis-of-the-advertising-market-in-2014/

References

1. Federal'nyj zakon «O reklame» ot 13 marta 2006 g. № 38-F3
2. Oficial'nyj sajt Associacii Kommunikacionnyh Agentstv Rossii (AKAR). http://www.akarussia.ru/
3. Bryzgalova E. Na reklamnom rynke Rossii nachalsja krizis. // Vedomosti. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.vedomosti.ru/companies/news/34497241/na-reklamnom-rynke-rossii-nachalsya-krizis
4. Godin A.M. Marketing: Uchebnik. – 9-e izd., pererab. i dop. – M.: Izdatel'sko-torgovaja korporacija «Dashkov i K», 2012. - 656 s.
5. Grjaznova A.G., Judanov A.Ju. Mikrojekonomika. Teorija i rossijskaja praktika: uchebnik/ kollektiv avtorov. – 10-e izd., ster. – M.: KNORUS, 2015. – S.640
6. Egina E. Reklama: opredelenie i funkcii. [Jelektronnyj resurs]. – URL: http://www.advertiser-school.ru/advertising-theory/ad-define.html
7. Rasprostranenie.com. Analiz reklamnogo rynka Rossii. [Jelektronnyj resurs]. – URL: http://rasprostranenie.com/news/64/17/analiz-reklamnogo-rynka-rossii.html
8. Web-me.ru. Analiz rynka reklamy 2014. [Jelektronnyj resurs]. – URL: http://web-me.ru/about/news/analyst/analysis-of-the-advertising-market-in-2014/

Лазутина А. А.

Студент, программа магистерской подготовки, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА СТРУКТУРУ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Аннотация

В статье рассмотрено влияние ключевых внешних факторов на выбор оптимальной структуры капитала. Автором проведен анализ ситуации на мировом и российском рынке, приведены практические примеры. Результаты исследования могут быть использованы российскими компаниями.

Ключевые слова: структура капитала компании, оптимизация, внешние факторы.

Lazutina A.A.

Student, master training program**,** Financial University under the Government of the Russian Federation

THE EXTERNAL FACTORS INFLUENCING COMPANY'S CAPITAL STRUCTURE

Abstract

The article considers how external factors can affect a company's capital structure decision. Author analyzed the situation in the global and Russian market. The results of the study can be used by Russian companies.

Keywords: company's capital structure, optimization, the external factors.

Сегодня выявление ряда внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) факторов влияющих на структуру капитала компании – это результат исследований множества теоретических и эмпирических работ, посвященных анализу структуры капитала и выявлению взаимосвязи влияния факторов на коэффициенты долговой нагрузки. Несмотря на то, что прямое воздействие на структуру капитала некоторых из факторов является неоднозначным, менеджеры компаний стараются учитывать все факторы при принятии решения о финансировании. Классификация на экзогенные и эндогенные факторы влияющие на выбор источников финансирования деятельности компании происходит на основании определения природы возникновения данных факторов. Так внутренние факторы индивидуальны и зависят от специфики работы компании. Внешние факторы проявляют свое воздействие извне и связаны с особенностями экономеской и политической ситуации в стране, законодательной политикой, уровня развития страны и менталитета.

Определим ключевые экзогенные факторы, влияющие выбор структуры капитала:

- институциональная среда;
- конъюнктура финансового рынка
- состояние развитости рынка капитала;
- налоговая среда, в которой работает компания;
- конъюнктура финансового рынка;
- характеристики отрасли, в которой функционирует компания;
- макроэкономические детерминанты.

Первый фактор – институциональная среда, характеризующая свод правил законодательного, политического и социального характера, которые формирует среду для производства, обмена и распределния благ на рынке. Юридический фактор играет одну изважнейших ролей в определения влияния институциональной среды на формирование структуры капитала. На примере Российской Федерации обозначим основные регулирующие вопросы:

- эмиссия ценных бумаг (ФЗ от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (О РЦБ)[3])

[3] http://www.consultant.ru/popular/cenbum/

- требования по раскрытию информации (ФЗ от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (об АО)[4], так же отдельные требования приведены в ФЗ от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (О РЦБ))
- стандарты учета (Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО, IFRS), Российские стандарты бухгалтерского учета (РСБУ), Общепринятые принципы бухгалтерского учёта (ГААП США, US GAAP));
- налогообложение (влияние на компанию корпоративных и персональных налогов);
- процедура банкротства (ФЗ от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»[5]);
- защита инвесторов[6].

Рассматривая ситуацию на международной арене, можно сослаться на исследование В.М. Гонзалеза и Ф. Гонзалеза, в котором анализируется выборка из 12 049 фирм, собранная по 39 странам[7]. Итог к которому приходят авторы - чем лучше защита прав собственности компании тем ниже долговая нагрузка. Такая политика создает благоприятную атмосферу для привлечения собственного капитала, идет сокращение агентских издержек, связанных с конфликтом между акционерами и кредиторами. Если же стране присуще слабая защита прав собственности то величина агентских издержек, связанных с привлечением внешних источников финансирования, увеличивается и компании вынуждены переориентироваться на использование преимущественно внутренних источников финансирования. Проанализиров влияние внешней институциональной среды на структуры капитала компаний функционирующих в странах с переходной экономикой, Н. Делькур сформулировала определение модифицированной теории иерархии[8]. Данная теория показывает что в условиях слабой правовой защиты менеджмент компаний сначала прибегает к финансированию за счет неопределенной прибыли, далее за счет выпуска акций, краткосрочного банковского кредита, долгового банковского кредита и, в последнюю очередь, облигационного займа.

Фактор развитости рынка капитала обусловлен возможностью применять различные способы привлечения долгового финансирования для разных участников рынков. На практике, часто присутствует неравенство между компаниями. Так, некоторые компании имеют возможность брать займы с процентной ставкой ниже среднерыночной, для этого , как правило, должно выполняться два основных условия:

- высокий кредитный рейтинг;
- доверительные отношения с заемщиками.

Если в стране работа рынка капитала показывает низкую эффективность, то у компаний существенно увеличивается риск поглащения их другими и банкротсва, так как акции компании могут быть неодоценены в результате неправильных действий фондовых аналитиков или манипулирования ценами внешними инвесторами.

Следующий внешний фактор - налоговая среда. Чем выше в стране ставка налога на прибыль компании, тем выгоднее использоваеть заемное финансирование, соответственно в таком случае увеличивается коэфициент долговой нагрузки.

Конъюнктура финансового рынка так же влияет на формирование структуры капитала. Уровень конкуренции на рынке и непосредственное влияние конкурентов компании отражается в стратегиях управления ее капиталом. Если компания находится в агрессивной среде, где все конкурируют друг с другом, то капитал должен быть достаточен для поддержания соответствующего уровня конкурентоспособности. При незначительном влиянии конкурентов на бизнес приоритет отдается учету влияния потребителей компании. В таком случае структура капитала должна соответствовать ожиданиям потребителей и укреплять их доверие к компании. С целью поддержания интереса потребителей к своей продукции и усилению позиций компаний на конкурентном рынке, компании вкладывают денежные средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР, англ. Research and Development, R&D) с целью повышения качества продукции и снижению ее себестоимости. Для осуществления данного вида конкурентной борьбы часто требуются значительные средства и компании увеличивают долю заменого финансирования.

Обозначим ключевые характеристики отрасли, в которой функционирует компания влияют на структуру капитала:

- доходность отрасли;
- государственное регулирование;
- длительность реализации проектов в рамках отрасли, необходимость крупных капиталовложений с целью модернизации производства и обновления основных фондов (например, в нефтегазовой отрасли необходимо осуществлять «длинные» инвестиции, как правило, при помощи привлечения иностранных инвестиций государственной поддержки или выпуска облигационных займов. Так проект «Северный поток» (Nord Stream) реализует совместное предприятие Nord Stream AG, образованное с целью планирования, строительства и последующей эксплуатации морского газопровода. В настоящее время акционерами Nord Stream AG являются ОАО «Газпром» (51%), Wintershall Holding (дочернее предприятие BASF SE) и E.ON Ruhrgas (по 15,5%), Gasunie и GDF Suez (по 9%));
- инвационная направленность ее деятельности и др.

Макроэкономические детерминанты, такие как ставка рефинансирования, уровень инфляции, курсы валют и др. оказывают значительное влияние на структуру капитала компании При повышении ставки рефинансирования увеличивается ставка по кредитам компании и растет стоимость заемного капитала, вследствие чего долговая нагрузка компании сокращается. Следующий макроэкономический детерминант - курсы валют. В конце 2014 года многие отчественные компании, связанные с внешними рынками, оказались в «заложниках» у резкого повышения курсов валют. Компании были вынуждены пересматривать планы по развитию бизнеса, оптимизировать бюджеты и искать пути минимизации рисков валютных колебаний. Так «большая тройка» операторов (ОАО МТС, ОАО ВымпелКом, ОАО МегаФон) вынуждены оптимизировать свою инвестиционную программу на 2015 год, реализуя только критичные для бизнеса проекта и находить взаимоприемлимые решения с поставщиками. Связано это с тем, что закупки большей части оборудования производятся в валюте. Риск усиливает наличие валютных кредитов, например, у ОАО МТС. Однако высокая доля рублевых средств в структуре заемного капитала помогает компании чувствовать себя нормально. В Целом российская экономика сильно зависит от колебаний курсов валют, так как на сегодняшний день она является экспортно-сырьевой.

---

[4] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173726/

[5] http://www.consultant.ru/popular/bankrupt/

[6] Нормативная база: Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ; Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ; ФЗ "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ; ФЗ от 26.12.1995 № 208-ФЗ "Об акционерных обществах"; ФЗ от 22.04.1996 № 39-ФЗ "О рынке ценных бумаг"; ФЗ от 05.03.1999 № 46-ФЗ "О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг"; ФЗ от 09.07.1999 № 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"; ФЗ от 29.11.2001 № 156-ФЗ "Об инвестиционных фондах"; Указ Президента Российской Федерации от 18.11.1995 № 1157 "О некоторых мерах по защите прав вкладчиков и акционеров"; Кодекс корпоративного поведения, одобренный на заседании Правительства Российской Федерации 28.11.2001.

[7] Gonzalez V. M., Gonzalez F. Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence // Journal of Corporate Finance. 2008. №14. P. 363-375

[8] Delcoure N. The determinants of capital structure in transition economies // International Review of Economics and Finance. 2007. №16. P. 400-415

Темп инфляции – сильнейший фактор влияния на структуру капитала компании. Ухудшение данного фактора влияет на инвестиционные возможности компании, так как темп инфляции будет превышать доходность от инвестиций. Кроме того негативному влиянию подтвергаются следующие составляющие финансовой деятельности компании:

- стоимость активов и пассивов;
- денежные потоки;
- выручка;
- уровень финасового рычага и др.

Неблагоприятные события на финансовом рынке, такие как резкое увеличение валютного курса в 2014 году в России, рост в 2006-2007гг. доходности казначейских облигаций капитала, проблемы летом 2007г. на ипотечном рынке США, срывы крупных займов, проводимых фондами прямых инвестиций для сделок поглощений (например, Cerberus Capital Ma nagement),для многих российских заемщиков («Газпром», «Роснефть», «ВТБ», «Банк Москвы») часто приводят к принятию волевого решения в части временного отказа от реализации запланированных привлечений капитала, заморозке анонсированных проектов и выхода на рынок заемного капитала. В условиях довольно большого количества экзогенных факторов влияющих на выбор структуры капитала, менеджмент компании должен уметь быстро и гибко реагировать на них.

Литература

1. Гонсалес В. М., Гонсалес Ф. Влияние концентрации банка и учреждений на структуру капитала: New international evidence // Journal of Corporate Finance. 2008. №14. P. 363-375
2. Гулюгина Т.И. Оптимизация структуры капитала как фактор роста стоимости компании : дис. . канд. экономич. наук ; спец.08.00.10; защищена 18.12.2013г. / ; Финансовый университет .— М., 2013 .— 144с.
3. Делькур Н. Детерминанты структуры капитала в переходной экономике// International Review of Economics and Finance 2007. №16. P. 400-415
4. Луценко С. И. Регулирование структуры капитала российскими компаниями // Финансовый менеджмент .— 2009 .— №4.- С.42-47.
5. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова .— 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012 .— 640 с.
6. URL: http://www.consultant.ru

References

1. Gonzalez V. M., Gonzalez F. Influence of bank concentration and institutions on capital structure: New international evidence // Journal of Corporate Finance. 2008. №14. P. 363-375
2. Gulyugina T.I. Optimization of capital structure as a factor of company's cost growth; special 08.00.10; it is protected 18.12.2013g./; Financial university. — M, 2013. — 144s.
3. Delcoure N. The determinants of capital structure in transition economies // International Review of Economics and Finance. 2007. №16. P. 400-415
4. Lutsenko S. I. Regulation of capital structure by the Russian companies //Financial management. — 2009. — No. 4. - Page 42-47.
5. Seleznyova N. N. Financial analysis. Management of finance: studies. grant / N. N. Seleznyova, A.F. Ionov. — 2nd prod., reslave. and additional — M.: UNITY-DANA, 2012. — 640 pages.
6. URL: http://www.consultant.ru

Лаптев А.А.

Аспирант кафедры сервиса и организации коммерческой деятельности, Новосибирский государственный университет экономики и управления

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности управления процессом оказания образовательных услуг; обосновывается необходимость и возможности расширения потребительской ценности образовательной услуги, аргументируется подход, когда в качестве дополнительной ценности потребителю предлагается диверсификация образования, что способствует повышению конкурентоспособности образовательного учреждения.

Ключевые слова: управление, образовательная услуга, потребительская ценность, конкурентоспособность.

Laptev A. A.

Graduate student service organizations and businesses, Novosibirsk State University of Economics and Management

PROCESS MANAGEMENT INCREASE THE VALUE OF EDUCATIONAL SERVICES

Abstract

The article discusses the features of the process control provision of educational services; the necessity and the possibility of expanding customer value of educational services, argues approach when, as added value to the consumer is invited to diversification of education, thereby increasing the competitiveness of the educational institution.

Keywords: management, educational services, customer value, competitiveness.

В меняющихся условиях внешнеэкономической и внутриэкономической среды функционирование сферы образования связано с необходимостью обеспечения конкурентоспособности учебных заведений. На наш взгляд, ключом к обеспечению конкурентоспособности на рынке образовательных услуг являются три основных фактора: инновации, качество и полноценность образовательной услуги. Формирование полноценного образовательного продукта возможно только при комплексном подходе, так как жизненный путь человека протекает в различных окружающих средах, каждая из которых может стимулировать либо сдерживать желание обучаться и совершенствоваться.

В контексте анализа рынка образования в России возникает необходимость конкретизации понятия «образовательный продукт», так как определенность того, что является продуктом вуза помогает осознанию специфики данной услуги, стоимости и содержательной наполненности.

Анализ различных источников показывает, что «продукт» рассматривают как результат человеческого труда или хозяйственной деятельности, выраженный либо в материальной, либо в нематериальной формах, в то время как понятие «образовательный продукт» вызывает разногласие среди ученых. Так В. В. Чекмарев, отождествляя понятия «образовательная услуга» и «образовательный продукт» пишет: «образовательная услуга является продуктом образовательного производства, осуществляемого в различных типах и видах образовательных заведений» [9]. Противоположную точку зрения встречаем у Ш. З. Валиева, который понимает под образовательным продуктом сами знания, являющиеся специфическим товаром, на который есть соответствующий спрос на рынке образовательных услуг [3].

Подробно специфика образовательного продукта была изучена А.П. Панкрухиным, который представлял его как часть рынка интеллектуальных продуктов и образовательных услуг.

«Конечный образовательный продукт - образованность индивида, промежуточный образовательный продукт как результат промежуточных этапов образовательного производства, выраженный в образовательных товарах (образовательные программы,

учебно-методологическое обеспечение, технологии управления образованием и т.д.) и услугах. [6]. Данный подход М. А. Лукашенко акцентирует внимание на разных стадиях образовательного услуги, которые нам представляется возможным распределить по ступеням получения образования – детский сад – школа – вуз, где разность конечного услуги заметнее всего проявляется. Детский сад – социальные знания, школа – совокупность знаний, умений и навыков, обобщенных или систематизированных, вуз – профессиональные, специализированные знания, умения.

Таким образом, образовательная услуга – это часть интеллектуального продукта, адаптированная к соответствующему сегменту рынка и имеющая комплексный характер (рис.1).

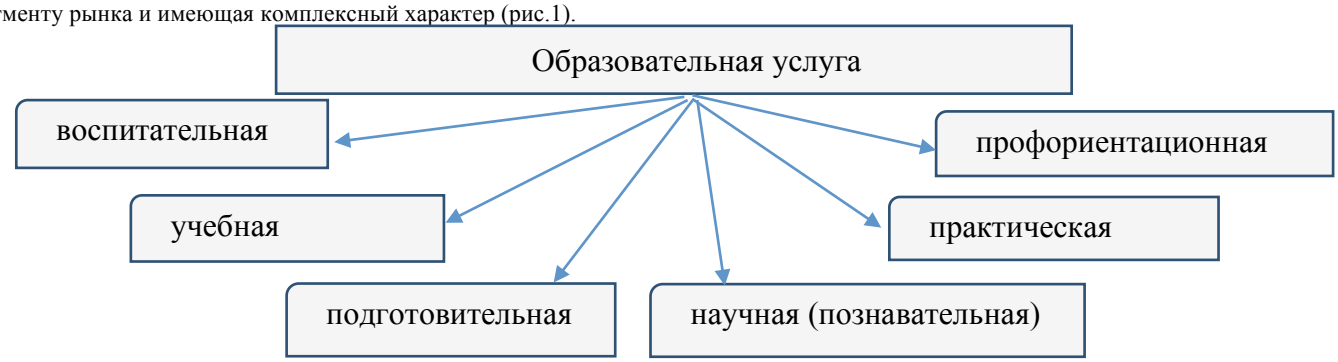

Рис.1 – Структура образовательной услуги

Образовательный продукт вуза воспринимается по-разному в зависимости от позиции на рынке образовательных услуг. Можно анализировать различные категории уровней восприятия, но наш интерес представляет восприятие образовательного услуги с точек зрения производителя и потребителя, которое определяется следующим образом:

1. Универсальные измерения образовательной услуги характерны для всех субъектов образовательного рынка; сущность услуги –квинтэссенция услуги, охватывающая все потребности потребителей (например, потребность в получении определенных, специализированных знаний, дополнительного образования), предопределяющая окончательный выбор; реальный продукт содержит все базовые (стандартные) элементы образовательной услуги, в том числе квалификация ППС, материально-техническую составляющую и др.; расширенный продукт, охватывающий все дополнительные составляющие (досуг, организация питания, международное сотрудничество) и повышающие привлекательность услуги.
2. Особые измерения образовательной услуги с точки зрения производителя – это потенциальный продукт, который составляют элементы, представляющие в будущем конкретные компоненты образовательного услуги (открытие магистратуры, возможность зарубежных стажировок), но в силу ряда обстоятельств на представленные в текущем предложении.
3. Особые измерения образовательной услуги с точки зрения потребителя-абитуриента/студента – это ожидаемый продукт – множество свойств и условий, которые ожидают и получают потребители, желающие приобрести образовательный продукт. Например, студенты ожидают, что в библиотеке будет доступным Интернет, кабинеты оборудованы мультимедийным оборудованием, абитуриенты хотят заселяться в общежитие.
4. Психологический уровень образовательной услуги – все то, что остается в сознании (памяти) обучающегося после окончания вуза. К этому уровню можно добавить ожидание дружелюбной атмосферы, интересные мероприятия и события, позитивные или негативные ощущения. Этот уровень отличает потребителя и производителя образовательных услуг.

Перечисленные уровни образовательной услуги имеют ключевое значение для понимания особенностей данных услуг. Мы имеем дело с удовлетворением потребностей, которые не поддаются однозначному определению. Один и тот же продукт и его стоимость по-разному оценивается потребителями и производителями.

Сегодня достаточно активно обсуждаются различные сервисные стратегии, благодаря которым организации или предлагаемые услуги становятся ценностно значимыми для потребителей. Однако понятие «потребительская ценность» многозначно. Для одних это приемлемая цена; для других – предложение об услуге, способное обеспечить потребителю действительно инновационные выгоды либо выгоды, превосходящие по значимости те выгоды, которые он имеет в настоящее время с проекцией их на будущее.

Услуга приобретает значимость в том случае, если выгоды от ее получения превышают затраты на различных этапах ее приобретения. Это основополагающая формула. Чем больше разница между этими двумя переменными, тем выше потребительская ценность [4].

Если образовательная услуга обеспечивает потребителю большие или отличные от предлагаемых другими вузами выгоды при тех же расходах, то она представляет большую ценность для потребителя. Если при тех же расходах среди прочих выгод выделяется одна, наиболее значимая, услуга имеет повышенную потребительскую ценность.

Основной путь повышения потребительской ценности образовательной услуги – расширение выгод, обусловленных предоставлением дополнительных услуг, потребность в которых может возникнуть у обучающихся.

Возможности формирования дополнительных выгод для потребителя существуют на всех этапах классического взаимодействия вуза с потребителем. В контексте военного вуза серьезным дополнительным преимуществом рассматривается возможность одновременного получения гражданского образования.

В современных условиях можно выделить 3 подхода к управлению повышением потребительской ценности образовательной услуги (рис.2)

Рис. 2 – Способы повышения потребительской ценности образовательной услуги путем улучшения, расширения и экспансивного расширения

Как известно, потребительская ценность определяется соотношением между выгодами и издержками; совершенно очевидно, что объем издержек в значительной степени определяет восприятие обучающимися ценности услуги [7].

Под издержками подразумевается стоимость образовательной услуги. На самом деле это не так. Издержки, с точки зрения потребителя, складываются из 3 составляющих:

- заплаченные деньги;
- усилия и издержки, связанные с получением услуги;
- усилия и риски при практическом применении результатов образовательного процесса.

Нельзя не отметить, что уровни восприятия образовательной услуги условно можно разделить на две основные категории. Первая – так называемые реальные уровни, к которым относятся реальный, расширенный и потенциальный уровни услуги. В определенной степени эти уровни могут характеризоваться измерениями в традиционном понимании этого слова. В частности, могут измеряться количество элементов, входящих в состав услуги, масштаб и стандарт и стоимость. Вторую категорию составляют так называемые психологические уровни, среди которых можно выделить сущность образовательной услуги, а также ожидаемый и психологический продукты. Измерения этой категории определяются характером ощущений, уровнем эмоций, точностью представлений.

Литература

1. Архипов А.Е., Лиханов К.А. К вопросу о формировании лояльности потребителей // Наука и образование в жизни современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. – Тамбов, Изд.: ООО «Консалтинговая компания Юком». – 2012. С.10-11.
2. Валиев Ш.З. Концептуальные основы функционирования высшей школы в транзитивной экономической системе. – СПб.: Изд. СПб ГУЭФ, 2001. С. 5.
3. Климова Э.Н. Формирование и использование имиджевого дискурса в маркетинговых коммуникациях компании на рынке услуг: дисс… канд. эконом. наук. – Омск, 2012. – 196 с.
4. Лукашенко М.А. Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг. Актуальные проблемы управления / М.А. Лукашенко. – М.: Маркет-ДС, 2003. С. 11.
5. Нюренбергер Л.Б. Маркетинг отношений на рынке туристических услуг: теория, методология, развитие. Автореф. на соискание ученой степени д-ра эконом. наук. – Новосибирск, Сибирский университет потребительской кооперации. – 2010.
6. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е., Лаптев А.А. Маркетинговая парадигма как основа модернизации высшего профессионального образования России // Наука и практика. – 2013. - №4(12).
7. Нюренбергер Л.Б., Лаптев А.А. Качество жизни как основа формирования маркетинговой парадигмы // Модернизация экономики и управления. II Международная научно-практическая конференция. Под общей редакцией В.И. Бережного; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь. Изд.: Ставролит. – 2014. С. 261-264.
8. Чекмарев В. В. Система экономических отношений в сфере образования: дисс... д-ра экон. наук. – Кострома, 1997. С. 44.

References

1. Arhipov A.E., Lihanov K.A. K voprosu o formirovanii lojal'nosti potrebitelej // Nauka i obrazovanie v zhizni sovremennogo obshhestva. Sbornik nauchnyh trudov po materialam Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii: v 12 chastjah. – Tambov, Izd.: OOO «Konsaltingovaja kompanija Jukom». – 2012. S.10-11.
2. Valiev Sh.Z. Konceptual'nye osnovy funkcioni¬rovanija vysshej shkoly v tranzitivnoj jekonomicheskoj sisteme. – SPb.: Izd. SPb GUJeF, 2001. S. 5.
3. Klimova Je.N. Formirovanie i ispol'zovanie imidzhevogo diskursa v marketingovyh kommunikacijah kompanii na rynke uslug: diss… kand. jekonom. nauk. – Omsk, 2012. – 196 s.

4. Lukashenko M.A. Vysshee uchebnoe zavedenie na rynke obrazovatel'nyh uslug. Aktual'nye problemy upravlenija / M.A. Lukashenko. – M.: Market-DS, 2003. S. 11.
5. Njurenberger L.B. Marketing otnoshenij na rynke turisticheskih uslug: teorija, metodologija, razvitie. Avtoref. na soiskanie uchenoj stepeni d-ra jekonom. nauk. – Novosibirsk, Sibirskij universitet potrebitel'skoj kooperacii. – 2010.
6. Njurenberger L.B., Arhipov A.E., Laptev A.A. Marketingovaja paradigma kak osnova modernizacii vysshego professional'nogo obrazovanija Rossii // Nauka i praktika. – 2013. - №4(12).
7. Njurenberger L.B., Laptev A.A. Kachestvo zhizni kak osnova formirovanija marketingovoj paradigmy // Modernizacija jekonomiki i upravlenija. II Mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja konferencija. Pod obshhej redakciej V.I. Berezhnogo; Severo-Kavkazskij federal'nyj universitet. – Stavropol'. Izd.: Stavrolit. – 2014. S. 261-264.
8. Chekmarev V. V. Sistema jekonomicheskih otnoshe¬nij v sfere obrazovanija: diss... d-ra jekon. nauk. – Kostroma, 1997. S. 44

Левшина М.С.,
Аспирант, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

ЭВОЛЮЦИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

В статье рассмотрены основные предпосылки возникновения стратегического менеджмента, исследованы этапы развития стратегического управления, а также раскрыт смысл понятий «стратегия» и «стратегический менеджмент».

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, управление организацией, планирование.

Levshina M.S.
Postgraduate student, Moscow state university of mechanical engineering (MAMI)

EVOLUTION OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF STRATEGIC MANAGMENT

Abstract

The article describes the main prerequisites of emergence of strategic management, studied stages of development of strategic management, the disclosure of certain "strategy" and "strategic management".

Keywords: strategy, strategic management, management of the organization, development stages.

Современную методологию стратегического менеджмента принято считать одним из наиболее эффективных инструментов управления развитием организации в условиях возрастающей неопределенности внешней среды. Практика показывает, что быстрее достигают успеха в условиях рыночной экономики те организации, которые осуществляют комплексное стратегическое управление.

Понятие стратегия давно известно человечеству, и в древности означало «искусство развертывания войск в бою» [1]. В менеджменте понятие «стратегия» стало применяться с середины XX века, и ее понимание менялось наряду с усложнением условий ведения бизнеса. Суммируя множество определений можно предположить, что стратегия – совокупность направлений, норм, ориентиров, способов и правил деятельности, обеспечивающих рост и высокую конкурентоспособность организации, рассчитанные на длительный период. В последние годы это понятие широко вошло в теорию и практику российского менеджмента.

Под стратегией организации понимают главный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей [2].

В развитии стратегического менеджмента ученые обычно выделяют четыре этапа: бюджетирование, долгосрочное планирование, стратегическое планирование и стратегический менеджмент.

1. Бюджетирование. До 40-х годов XX века в компаниях не формировали специальные службы планирования. Высшее руководство корпораций составляло ежегодные финансовые сметы по статьям расходов на разные цели. Особенностью этого периода был краткосрочный характер и внутренняя направленность планирования, таким образом организация рассматривается как закрытая система.

2. Долгосрочное планирование. В 50-х – начале 60-х годов компаниям приходилось работать в условиях высокого темпа роста товарных рынков и относительно высокой предсказуемости тенденций развития национального хозяйства. Тем самым были созданы условия для развития долгосрочного планирования. Долгосрочное планирование основывалось на анализе сложившихся в прошлом тенденций развития фирмы, и на их основе составлялись прогнозы работы фирмы на несколько лет вперед. Этот подход широко использовался плановой экономике Советского Союза.

2. Стратегическое планирование. Начиная с конца 60-х годов прогнозы, созданные на основе принципа долгосрочного планирования, стали расходиться с реальными цифрами. Усиление международной конкуренции и увеличение кризисных явлений стали главными причинами такого несоответствия. Для того, чтобы решить эти недостатки, стали развивать концепцию стратегического планирования. В ее основе лежит анализ внутренних возможностей организации, а также внешних конкурентных сил. Основной целью стратегического планирования является улучшение реакции компании на динамику рынка и поведение конкурентов. В этот период в менеджменте стал употребляться термин «стратегическое управление». Именно в это время появилась необходимость отражать отличие управления, осуществляемого на высшем уровне, от текущего управления на уровне производства. В основе такого перехода была идея необходимости переноса внимания руководства на быстро меняющиеся условия функционирования внешней среды, чтобы своевременно реагировать на происходящие события.

4. Стратегический менеджмент. В 1990-е годы все больше корпораций стало переходить от стратегического планирования к стратегическому менеджменту. Стратегический менеджмент стал определяться как комплекс стратегических управленческих решений и конкретных действий, направленных на обеспечение быстрого реагирования предприятия на изменения внешней среды.

Стратегический менеджмент стал системой, которая в включает в процесс реализации стратегии оценку и контроль. Стратегическое управление стало подразумевать необходимость воздействия на события во внешнем окружении, а не реагирование на них [3].

Множество факторов привели к резкому возрастанию значения стратегического управления на современном этапе: возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, развитие информационных сетей, доступность современных технологий, появление новых запросов потребителей и другие.

Сегодня выделяют два направления развития стратегического менеджмента. Первое носит название «регулярное стратегическое управление». Оно состоит из двух взаимодополняющих систем:

1) подсистема анализа и планирования стратегии;
2) подсистема реализации стратегии.

Суть этого направления заключается в управлении стратегическими возможностями организации.

«Стратегическим управлением в реальном масштабе времени» называют второе направление развития стратегического менеджмента. Его связывают с решением неожиданно возникающих стратегических задач. Это направление развивается в отраслях, в которых изменения во внешней среде имеют высокую степень неопределенности и требуют немедленной адекватной реакции. Таким образом, компании вынуждены одновременно заниматься и уточнением стратегии, и решением возникающих стратегических задач. В современных условиях эта система находит все большее применение.

Проблемой стратегического управления руководители организаций стали активно заниматься только с середины XX века, но за эти годы была создана концепция успешного управления организацией в постоянно изменяющихся современных условиях.

Таким образом, можно сделать вывод, что стратегический менеджмент - это деятельность по экономически эффективному достижению перспективных целей предприятия на основе удержания конкурентных преимуществ и адекватного реагирования на изменения внешней среды.

Литература

1. Лисичкин В.А., Корягин Н.Д., Стратегический менеджмент: Учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2009. С. 8-14.

2. Масленников П.В., Плешкова Н.А., Подзорова Г.А.: Стратегический менеджмент: Учебное пособие в двух частях. Часть 1. – Кемерово, 2006. С.7-17.

3. Проблемы современной экономики [Электронный ресурс] URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3226 (дата обращения 19.01.2015).

References

1. Lisichkin V.A., Korjagin N.D., Strategicheskij menedzhment: Uchebno-metodicheskij kompleks. – M. : Izd. centr EAOI, 2009. S. 8-14.

2. Maslennikov P.V., Pleshkova N.A., Podzorova G.A.: Strategicheskij menedzhment: Uchebnoe posobie v dvuh chastjah. Chast' 1. – Kemerovo, 2006. S.7-17.

3. Problemy sovremennoj jekonomiki [Jelektronnyj resurs] URL: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3226 (data obrashhenija 19.01.2015).

Малахаткина Е.В.

Кандидат юридических наук, доцент НОУ ВПО Российский новый университет», Советник государственной гражданской службы Российской Федерации 2 класса

ПРИМЕНЕНИЕ СМЯГЧАЮЩИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ АКТУАЛЬНО И НЕОБХОДИМО

Аннотация

Совершенствование налогового контроля является важнейшей задачей налоговых органов. В данной статье автор анализирует механизм применения смягчающих обстоятельств при проведении мероприятий налогового контроля и привлечении налогоплательщиков к налоговой ответственности. Содержатся предложения по активному применению налогового законодательства в части смягчающих обстоятельств.

Ключевые слова: налоги, налоговые проверки, налоговые санкции.

Malahatkina E.V.

Candidate of legal Sciences, associate Professor «Russian new University», Adviser of the state civil service Russian Federation, class 2

THE APPLICATION OF MITIGATING CIRCUMSTANCES IS RELEVANT AND NECESSARY

Abstract

Improvement of the tax control is the most important task of the tax authorities. In this article the author analyzes the mechanism of application of mitigating circumstances when conducting tax control measures and the involvement of taxpayers to the tax liability. Suggestions for active application of tax legislation in terms of mitigating circumstances.

Keywords: taxes, tax audits, tax penalties.

Законодатель, внося в Налоговый кодекс Российской Федерации изменения и уточняя нормативные предписания, не раз изменял нормы, касающиеся порядка применения смягчающих обстоятельств [2,5]. При этом, право устанавливать и применять при назначении штрафа указанные обстоятельства предоставлялось либо налоговому органу и суду, либо являлось прерогативой судебной власти.

Так, с момента принятия Налогового кодекса Российской Федерации и до внесения в него изменений, предусмотренных Федеральным законом № 154-ФЗ от 09.07.1999 года, налоговому органу было предоставлено право применять смягчающие обстоятельства. После внесения соответствующих поправок инспекции лишились таких полномочий.

Однако, далее ФЗ № 137-ФЗ от 04.11.2005 года были внесены изменения, вступившие в силу с 1 января 2006 года, вновь предоставляющие налоговым органам возможность уменьшать размер штрафа в зависимости от наличия смягчающих обстоятельств.

Внеся в Налоговый кодекс РФ изменения Федеральным законом № 137-ФЗ от 27.07.2006 года, вступающим в силу с 1 января 2007 года, законодатель вменил в обязанности налогового органа выявлять, имели ли место смягчающие или отягчающие ответственность обстоятельства, а также обстоятельства, которые вообще исключают ответственность.

Так, согласно пункта 5 ст. 101 Налогового кодекса РФ, в ходе рассмотрения материалов налоговой проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа должен установить: во-первых, совершал ли налогоплательщик, в отношении которого был составлен акт налоговой проверки, нарушение законодательства о налогах и сборах; во-вторых, образуют ли выявленные нарушения состав налогового правонарушения; в-третьих, имеются ли основания для привлечения данного налогоплательщика к ответственности за совершение выявленного налогового правонарушения; и, в-четвертых, есть ли обстоятельства, исключающие вину налогоплательщика в совершении налогового правонарушения, либо обстоятельства, смягчающие или отягчающие ответственность за совершение налогового правонарушения.

На основании пункта 3 статьи 101 НК РФ, налоговые органы при принятии решения о привлечении к налоговой ответственности в случае установления в ходе проверки обстоятельств совершения налогового правонарушения, которые могут быть расценены как смягчающие, обязаны отразить их в принимаемом решении. При этом неотражение налоговыми органами в принимаемых решениях смягчающих ответственность обстоятельств будет свидетельствовать о необоснованности вынесенного решения.

В заключительной части решения, вынесенного по результатам контрольных мероприятий, необходимо, в частности, указать доводы, приводимые лицом, в отношении которого проводилась проверка, в свою защиту, а также отразить результаты проверки этих доводов по каждому виду налога, правильность исчисления которого проверена в ходе выездной, повторной выездной, камеральной налоговой проверки [1,4,5,6].

Следует отметить, что перечень обстоятельств, смягчающих вину лица в совершении налогового правонарушения, в действующей редакции Налогового кодекса РФ расширен.

Согласно пункта 1 статьи 112 НК РФ (в редакции, действующей до вступления в силу Закона N 137-ФЗ) обстоятельствами, смягчающими ответственность за совершение налогового правонарушения, признавались, в частности: совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств; совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости; иные обстоятельства, которые судом или налоговым органом могут быть признаны смягчающими ответственность.

Согласно пункту 1 ст. 112 Налогового кодекса Российской Федерации, с изменениями, внесенными ФЗ №137-ФЗ, обстоятельствами, смягчающими ответственность за совершение налогового правонарушения, признаются, в частности: совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств; совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости; тяжелое материальное положение физического лица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения; а также иные обстоятельства, которые судом или налоговым органом, рассматривающим дело, могут быть признаны смягчающими ответственность.

Таким образом, законодатель дополнил ранее существовавший перечень смягчающих обстоятельств прямым указанием на тяжелое материальное положение физического лица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения [3,6,8,9].

Вместе с тем, суды и до внесения соответствующих поправок, руководствуясь п/п. 3 п. 1 ст. 112 Кодекса, признавали указанное обстоятельство смягчающим ответственность. После внесения комментируемых изменений данное обстоятельство должно признаваться смягчающим без всяких дополнительных условий. Однако, весь вопрос в том, что же все-таки следует понимать под тяжелым материальным положением?

Как показывает судебная практика, применение правовой нормы в части привлечения к ответственности лица, имеющего тяжелое материальное положение, являлось затруднительным в силу того, что до настоящего времени не выработано единых критериев признания материального положения тяжким.

Очевидно, что без дополнительных разъяснений внесенное изменение в части его применения налоговым органом будет целиком и полностью зависеть от понимания и толкования норм права руководителем (заместителем руководителя), его субъективного видения ситуации, либо вообще не найдет применения в практике деятельности налоговых органов, поскольку, если судьи наделены правом оценивать доказательства и принимать решения исходя из своих внутренних убеждений (статья 71 АПК РФ), то должностным лицам налоговых органов федеральными законами таких полномочий не предоставлено.

Кроме того, характеризуя внесенные изменения, следует отметить, что из п. 4 статьи 112 НК РФ исключена прямая ссылка на нормы ст. 114 НК РФ .

Тем не менее, взаимосвязь данных статей сохранена: согласно пункту 3 статьи 114 НК РФ при наличии хотя бы одного смягчающего ответственность обстоятельства размер штрафа подлежит уменьшению не меньше, чем в два раза по сравнению с размером, установленным соответствующей статьей главы 16 Кодекса.

Пленум Верховного Суда РФ и Пленум Высшего Арбитражного Суда РФ в совместном постановлении от 11.06.1999 г. N 41/9 указали, что поскольку в пункте 3 статьи 114 НК РФ установлен лишь минимальный предел снижения налоговой санкции, суд по результатам оценки соответствующих обстоятельств (например, характера совершенного правонарушения, количества смягчающих ответственность обстоятельств, личности налогоплательщика, его материального положения) вправе уменьшить размер взыскания более чем в два раза.

Из всего изложенного, можно сделать вывод о том, что последние изменения, внесенные в подпункты 3 и 4 ст. 112 Кодекса, носят редакционно-технический и уточняющий характер, в целом не изменяя смысла комментируемых правовых норм.

Обстоятельства, смягчающие или отягчающие ответственность за совершение налогового правонарушения, устанавливаются судом или налоговым органом, рассматривающим дело, и учитываются при применении налоговых санкций [3,6,7].

Арбитражная практика показывает, что судами признаются смягчающими, как правило, следующие обстоятельства: отсутствие неблагоприятных экономических последствий правонарушения и причиненного государству материального ущерба; совершение правонарушения впервые; добросовестность налогоплательщика, отсутствие недоимки; незначительность допущенной просрочки; наличие постоянной переплаты налогов; отсутствие умысла на совершение налогового правонарушения; тяжелое финансовое положение налогоплательщика – физического лица или отсутствие достаточных денежных средств для уплаты налогов и налоговых санкций, отсутствие прибыли, наличие задолженности перед контрагентами, наличие задолженности по заработной плате и другие обстоятельства, позволяющие суду сделать вывод о необходимости уменьшения размера штрафа.

Таким образом, перечень смягчающих ответственность обстоятельств достаточно обширен и зависит от фактических обстоятельств конкретного дела, которые должны быть полно и всесторонне исследованы для принятия правильного, законного и обоснованного решения.

Практика применения смягчающих обстоятельств налоговым органом до настоящего времени не сформирована в силу ряда причин, которые будут предметом дальнейшего рассмотрения автором настоящей статьи.

Пункт 1 статьи 112 НК РФ изменен и дополнен по сравнению с ранее действовавшей редакций НК РФ, что, несомненно, мотивировано необходимостью предоставления дополнительных гарантий прав и свобод налогоплательщика, объективного применения санкций, с учетом всех обстоятельств правонарушения, путем либерализации нормативных предписаний Налогового кодекса Российской Федерации, регламентирующих процедуру привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Вместе с тем, данная норма в части установления смягчающих обстоятельств налоговым органом, по сути, остается декларативной.

Представляется, что причиной тому служит и правовая неграмотность налогоплательщиков, которые по каким-либо причинам не заявляют о применении смягчающих обстоятельства, и нежелание руководителя (заместителя руководителя) налогового органа брать на себя ответственность по уменьшению присужденных штрафов [2,5,8].

Тем не менее, если руководствоваться ст. 114 НК РФ размер штрафа может быть значительно уменьшен. При этом, как отмечается в данной норме, сумма штрафа может быть уменьшена более, чем в два раза, поскольку законом обозначена только нижняя граница снижения налоговой санкции.

Как уже отмечалось ранее, относительно максимального снижения размера штрафа высказался Верховный Суд РФ и Высший Арбитражный Суд РФ, в совместном постановлении N 41/9 - штраф может быть уменьшен по усмотрению суда.

В свете изменений, которые были внесены в НК РФ после принятия указанного постановления, исходя из внутренней взаимосвязи норм права, регулирующих вопросы применения смягчающих обстоятельств, можно сделать вывод о том, что в настоящее время правомочием определять, на какую сумму следует уменьшить санкции, наделен и налоговый орган.

Представляется очевидным, что если руководители (заместители руководителей) налогового органа возьмут на себя ответственность по уменьшению размера налоговых санкций в рамках рассмотрения материалов проверки, ряд налогоплательщиков, считая решение вопроса о привлечении к ответственности таким образом правомерным, не будет вынужден обращаться за защитой своих прав и интересов в суд, считая предоставленные государством гарантии соблюденными и предъявленные суммы приемлемыми.

Открытый перечень обстоятельств, смягчающих ответственность за совершение налогового правонарушения, по сути, означает, что приняты к рассмотрению могут быть любые обстоятельства, на которые ссылается налогоплательщик, и разумные, документально подтвержденные доводы, касающиеся отсутствия неблагоприятных экономических последствий правонарушения, отсутствия умысла на причинение ущерба государству и прочие обстоятельства, свидетельствующие о добросовестности организации, могут послужить основанием для принятия решения об уменьшении размера присужденных штрафов [5,8,9].

Грамотное применение указанной нормы, позволяющей в рамках закона регулировать размер налоговых санкций, одновременно может с одной стороны, сократить количество судебных исков к налоговым органам, и, с другой стороны, увеличить поступления в бюджет, поскольку при решении вопроса об уменьшении штрафов большая вероятность того, что организация добровольно в установленные сроки уплатит доначисленные по решениям суммы.

В суде же дела могут быть проиграны, в том числе и по формальным основаниям, даже если по сути нарушения установлены правильно, в связи с огромным количеством дел, находящихся в производстве каждой инспекции.

Литература

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.06.2014)
2. Андриевский И. Выездная налоговая проверка: критерии отбора налогоплательщиков // 2К Аудит - Деловые консультации/Морисон Интернешнл. – Выпуск 41. – 2012.
3. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
4. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39
5. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014.№6. С.726-728.
6. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА.2012. №3-1. С. 34-37.
7. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.
8. Официальный сайт Федеральной налоговой службы www.nalog.ru
9. Правовая система «Консультант-плюс»

References

1. "Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaja)" ot 31.07.1998 N 146-FZ (red. ot 03.06.2014)
2. Andrievskij I. Vyezdnaja nalogovaja proverka: kriterii otbora nalogoplatel'shhikov // 2K Audit - Delovye konsul'tacii/Morison Interneshnl. – Vypusk 41. – 2012.
3. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
4. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39
5. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOOBLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014.№6. S.726-728.
6. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJa POLITIKA I PRAKTIKA.2012. №3-1. S. 34-37.
7. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUChNO-ISSLEDOVATEL"SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.
8. Oficial'nyj sajt Federal'noj nalogovoj sluzhby www.nalog.ru
9. Pravovaja sistema «Konsul'tant-pljus»

Мелкумян В.М.

Кандидат экономических наук, ГБОУ ВПО Московский городской педагогический университет, г.Москва

О НЕКОТОРЫХ ПРОТИВОРЕЧИЯХ В ОПРЕДЕЛЕНИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Аннотация

В статье рассматриваются механизмы функционирования денежного рынка в модели совокупного спроса и совокупного предложения. Показывается, что определение механизмов формирования денежного предложения в данной модели находится в противоречии с определениями базовой теории денежного рынка, которая пропагандируется в современных учебниках.

Ключевые слова: модель совокупного спроса и совокупного предложения, функция совокупного спроса, процентные ставки, денежный рынок, предложение денежного капитала.

Melkumyan V.M.

Candidate of economic sciences, SBEI HPE Moscow City Teachers Training University

ON SOME OF THE CONTRADICTIONS IN THE DEFINITIONS OF MACROECONOMIC MODELS

Abstact

This article discusses the mechanisms of functioning of the money market in the model of aggregate demand and aggregate supply. It is shown that the determination of the mechanisms of formation of the money supply in this model is at odds with the basic definitions of the theory of the monetary market, which is advocated in modern textbooks.

Keywords: the model of aggregate demand and aggregate supply function of aggregate demand, interest rates, money market, the offer of money capital.

В модели совокупного спроса и совокупного предложения (модели AD-AS) формирование и изменение совокупного спроса объясняется исходя из механизмов функционирования денежного рынка[3;5;6;7]. Но принимаемые в данной модели определения представляются достаточно спорными, что игнорируется у авторов курсов экономической теории. Иной подход к определению механизмов функционирования денежного рынка представлен в теории Маркса. Но многие авторы курсов экономической теории не рассматривают основных положений теории денежного рынка Маркса в своих учебниках[6;7]. Это относится и к тем современным “марксистским” авторам, которые пропагандируют марксистскую экономическую теорию в своих учебниках[1;2;4;8].

Проф. В.Я.Иохин, В.З.Баликоев, В.Д.Руднев, Г.С.Вечканов, А.А.Никифоров, С.Ф.Серегина, Г.П.Журавлева и другие “марксистские” и немарксистские авторы не выделяют отличий в определении форм взаимосвязей основных макропеременных денежного рынка в модели Маркса и модели AD-AS. Во-первых, проф. В.Я.Иохин, В.З.Баликоев, Г.С.Вечканов, С.Ф.Серегина и другие названные авторы не выделяют отличий в определении механизма формирования предложения денежного капитала в модели Маркса и модели AD-AS. Во-вторых, проф. В.Я.Иохин, В.З.Баликоев, Г.С.Вечканов, С.Ф.Серегина и другие названные авторы не выделяют отличий в определении механизма формирования спроса на денежный капитал в модели Маркса и модели AD-AS. В-третьих, проф. В.Я.Иохин, В.З.Баликоев, Г.С.Вечканов, С.Ф.Серегина и другие названные авторы не выделяют отличий в определении механизма формирования процентных ставок в модели Маркса и модели AD-AS. В-четвертых, проф. В.Я.Иохин, В.З.Баликоев, Г.С.Вечканов, С.Ф.Серегина и другие названные авторы не выделяют проблем в обосновании положения модели AD-AS о возможности достижения одновременного состояния равновесия на товарных и денежных рынках.

В модели AD-AS определение формы зависимостей в изменении совокупного спроса и процентной ставки основано на допущении, что часть денежной массы “трансформируется” в предложение капитала на денежном рынке. Этот вывод следует из

дословного прочтения положений зарубежных и отечественных учебников, и представляется единственно возможным для обоснования формы взаимосвязей в изменении величины совокупного спроса и процентной ставки в этой модели. Но это положение модели AD-AS противоречит исходным положениям денежной теории, которая должна составлять основу определений данной модели. Обратимся к определениям денежной теории, которая пропагандируется в современных учебниках одновременно и параллельно с положениями модели AD-AS. Денежное предложение в этой теории определяется так же как и в модели AD-AS и отождествляется с денежной массой, но определение спроса на деньги отличается от определения спроса на деньги в модели AD-AS. В данной теории спрос на деньги определяется как сумма спроса на деньги для сделок и спроса на деньги со стороны активов. Т.е. спрос на деньги состоит не из одной "составляющей", как в модели AD-AS, а из двух составляющих. Это означает, что в модели AD-AS должны действовать те же механизмы формирования спроса на деньги, которые определяются и в данной денежной теории. Но с позиции данной денежной теории оказывается невозможным обосновать механизмы формирования предложения капитала модели AD-AS.

Проф. В.Я.Иохин, Г.С.Вечканов, С.Ф.Серегина и другие названные авторы не выделяют данных проблем в определении механизма формирования предложения капитала в модели AD-AS. В определении названной денежной теории в ситуации превышения спроса на деньги над их "предложением" формируется "отрицательное" предложение на денежном рынке или вместо размещения денежных резервов происходит вывод предприятиями и индивидами денег из процентных активов. В ситуации превышения "предложения" денег над спросом предприятия и индивиды осуществляют размещение избыточных резервов в процентные активы или формируют "положительную" величину предложения капитала. Величина предложения денежного капитала в данной теории определяется как функция величины процентной ставки, и в зависимости от ее величины принимает как "положительные", так и "отрицательные" значения. Из этого следует, что действие механизма формирования предложения капитала в модели AD-AS оказывается возможным при установлении определенных процентных ставок на денежном рынке. Но в модели AD-AS отсутствует доказательство положения, что на денежном рынке формируются те ставки, при которых предприятия и индивиды формируют "положительную" величину денежного предложения. В модели AD-AS выделяются две ситуации макроэкономического неравновесия, которые "корреспондируют" со значениями общего уровня цен. С этими ситуациями установления общего уровня цен в модели AD-AS связываются и ситуации установления на денежном рынке исходной процентной ставки. При установлении уровня цен выше равновесного уровня на денежном рынке возникает исходная процентная ставка, которая образует начальную "точку" их последующего изменения. И такая же ситуация установления исходной процентной ставки определяется в модели AD-AS в ситуации установления уровня цен ниже равновесного уровня цен. При исходной процентной ставке в ситуации установления неравновесного уровня цен на денежном рынке формируется предложение капитала, величина которого определяется в данной модели исходя из данной величины денежной массы и величины спроса на деньги для сделок. Изменение цен приводит в модели AD-AS к спроса на деньги для сделок, которое выступает причиной изменения величины предложения капитала и величины процентных ставок. Это изменение величины предложения капитала обеспечивает в модели изменение величины совокупного спроса, который формируется за счет перераспределения денежного капитала от кредиторов к заемщикам. Т.е. из исходных определений модели AD-AS следует, что изменение процентных ставок происходит в ситуации изменения величины предложения капитала. В противном случае невозможно обосновать изменение величины совокупного спроса в результате изменения величины процентных ставок. Но эти положения модели AD-AS, которые необходимы для обоснования формы функции AD, противоречат определениям данной денежной теории. Из положений данной денежной теории следует, что в зависимости от соотношения исходной процентной ставки и ставки равновесия денежного рынка на денежном рынке формируется или "положительная" или "отрицательная" величина предложения капитала. В учебнике проф. К.Макконнелла, "положительная" величина предложения формируется при процентных ставках выше 5%, а "отрицательная" величина предложения возникает при процентных ставках выше 5%[5, с. 274]. Эти положения зарубежного учебника повторяются и в учебниках отечественных авторов[3; 4; 6; 7; 8; 9]. Из данных положений следует, реальное предложение денежного капитал, которое "трансформируется" в совокупный спрос, в модели AD-AS возникает только при определенных процентных ставках и определенных величинах общего уровня цен. Но в модели AD-AS не получает обоснование, что эти необходимые величины общего уровня цен и процентных ставок устанавливаются на денежном и товарном рынках в исходных ситуациях макроэкономического неравновесия. Т.е. получается, что определение механизма формирования предложения денежного капитала в данной модели не обладает необходимой степенью общности. Но из этого следует, что определение функции совокупного спроса или функции AD не получает необходимого обоснования, так как в общем случае в данной модели невозможно представить ситуации формирования предложения капитала, на которых основано определение механизма формирования и изменения величины совокупного спроса.

Итак, мы выделили некоторые проблемы в обосновании функции AD в модели AD-AS, связанные с действием механизмов денежного рынка. Но в определении функции AD содержатся и другие проблемы, которые требуют развернутого обсуждения в отдельных публикациях.

Литература

1. Андреев Б.Ф. Системный мир глобальной экономики. М., 2012. 506 с.
2. Баликоев В.З. Общая экономическая теория. М., 2010. 684 с.
3. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика: Учебник для вузов. СПб.: Питер, 2011. 448 с.
4. Иохин В.Я. Экономическая теория: Учебник. М., 2004. 861 с.
5. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Т.1. М., 1992. 399 с.
6. Серегина С.Ф. Макроэкономика: учебник для бакалавров. М., 2011. 522 с.
7. Никифоров А.А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика: учебное пособие. М., 2008. 534с.
8. Политическая экономия (экономическая теория): Учебник/ Под общей редакцией д.э.н., проф. В.Д.Руднева. М., 2012. 856с.
9. Экономическая теория: Учебник. /Под общ. ред. акад. В.И.Видяпина, А.И.Добрынина, Г.П.Журавлевой, Л.С.Тарасевича. М., 747с.

References

1. Andreev B.F. Sistemnyj mir global'noj jekonomiki. M., 2012. 506 s.
2. Balikoev V.Z. Obshhaja jekonomicheskaja teorija. M., 2010. 684 s.
3. Vechkanov G.S., Vechkanova G.R. Makrojekonomika: Uchebnik dlja vuzov. SPb.: Piter, 2011. 448 s.
4. Iohin V.Ja. Jekonomicheskaja teorija: Uchebnik. M., 2004. 861 s.
5. Makkonnell K.R. Jekonomiks: Principy, problemy i politika. V 2 t. T.1. M., 1992. 399 s.
6. Seregina S.F. Makrojekonomika: uchebnik dlja bakalavrov. M., 2011. 522 s.
7. Nikiforov A.A. Makrojekonomika: nauchnye shkoly, koncepcii, jekonomicheskaja politika: uchebnoe posobie. M., 2008. 534s.
8. Politicheskaja jekonomija (jekonomicheskaja teorija): Uchebnik/ Pod obshhej redakciej d.je.n., prof. V.D.Rudneva. M., 2012. 856s.
9. Jekonomicheskaja teorija: Uchebnik. /Pod obshh. red. akad. V.I.Vidjapina, A.I.Dobrynina, G.P.Zhuravlevoj, L.S.Tarasevicha. M., 747s.

Костюк Ю.С. [1], Мельникова Е.Ф. [2]
[1] студент, [2] аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

СИСТЕМНАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ПОДДЕРЖКИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА

Аннотация

В статье рассматривается вопрос эффективности использования автоматизированных систем проектирования в инжиниринговых компаниях. Рассмотрены наиболее значимые положительные эффекты для компаний в целом, а также на примере конкретной компании. Предложена авторская схема использования программных средств на всех этапах проекта.

Ключевые слова: управление проектами, инжиниринг, САПР, эффективность.

Kostyuk Y.S.[1], Melnikova E.F. [2]
[1] Student, [2] postgraduate, St. Petersburg State University of economics

CONFIGURATION OF INSTRUMENTAL TOOLS ON THE PROJECT LIFE CYCLE

Abstract

This article deals with the efficiency of the use of CAD systems in engineering companies. It considers the most significant positive effects for companies in general, as well as the example of a particular company. The article contains the author's scheme of using the software at all stages of the project.

Keywords: project management, engineering, CAD systems, efficiency.

В настоящее время сфера инжиниринга в России находится на этапе инновационного развития, активно внедряются информационные технологии [1-3]. Мотивом автоматизации ведения проектов послужила необходимость повышения производительности труда и качества выпускаемой проектной документации, а также тесное сотрудничество с зарубежными компаниями.

Основным продуктом инжиниринговых компаний является проектно-сметная документация. А процесс проектирования является трудоемким и предполагает обработку большого объема информации. Также необходимо отметить, что данный процесс носит итерационный характер. Использование информационных технологий облегчает работу инженера, а, следовательно, ведет к увеличению производительности [4].

Как правило, первым шагом компаний к автоматизации работы проектировщиков является выбор и внедрение базовой системы проектирования (САПР, англ. CAD), которая позволяет создавать конструкторскую и технологическую документацию, 3D модели и чертежи.

Отметим важный факт – сегодня практически не осталось ни одной инжиниринговой компании, не использующей при проектировании автоматизированные системы, хотя бы низкого уровня, когда автоматизации подлежит лишь оформление документации взамен рутинной работы за кульманом. Проектировщик открывает шаблон документа, далее в режиме диалога заполняет его.

Характерной чертой документации инжиниринговых компаний является то, что она должна предоставляться заказчику и другим компетентным органам в виде томов проектной документации. Формирование единого тома трудоемко, так как требуется объединить документы, созданные с помощью различных программных средств, обеспечить сквозную нумерацию, сформировать единое оглавление, соблюсти единое оформление, внести во все документы тома данные о проекте, а также автоматически переоформить том при внесении в него изменений.

Сегодня на рынке ПО представлено большое количество разнообразных программных средств поддержки реализации проектов [5]. Авторская схема их системного использования на различных этапах управления проектом представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Программное обеспечение инжиниринговой компании для этапов жизненного цикла проекта

Этап проекта	Инструментальные средства поддержки проекта
Инициация	1С: УПО, Oracle Primavera, 1С: ДО, 1С: Предприятие
Проектирование	1С: УПО, Oracle Primavera, PDMS (Aveva), Catia v.5 (Dassault Systems), Inventor 2012 (Autodesk), CANPIPE, АСОПД (НЕОЛАНТ), 1С: ДО, Гранд-Смета, 1С: Предприятие
Реализация	Oracle Primavera, Benley Navigator, 1С: ДО, 1С: Предприятие, СОМОКС (НЕОЛАНТ)
Корректировка	1С: УПО, Oracle Primavera, PDMS (Aveva), Catia v.5 (Dassault Systems), Inventor 2012 (Autodesk), 1С: ДО, 1С: Предприятие, СОМОКС (НЕОЛАНТ)
Завершение	Oracle Primavera, АСОПД (НЕОЛАНТ), 1С: ДО, 1С: Предприятие

Какой же конкретный эффект получают компании от использования средств автоматизации? В качестве объекта исследования возьмем российскую инжиниринговую компанию, головной офис которой находится в Санкт-Петербурге. Численность сотрудников – 312 человек, из которых 156 непосредственно работают над разработкой проектно-сметной документации.

Для примера рассмотрим среднее время, необходимое для подготовки нового комплекта рабочих чертежей трубопровода высокого давления – оно составляет 20 чел/часов. При ручном выполнении работы на это потребовалось бы почти в 2 раза больше времени – около 34 чел/часов. При таком раскладе у компании появилась возможность выполнять проекты в более сжатые сроки или вести одновременно в полтора-два раза больше проектов. Более того – качество и точность документации, а, следовательно, и самих проектов в целом стало значительно выше. Свидетельством этому служат положительные отзывы клиентов и запросы от зарубежных заказчиков.

Таким образом, современные системы автоматизации являются неотъемлемой частью компаний, работающих над инжиниринговыми проектами. Стремление компаний к постоянному улучшению имеющихся технологий и более масштабному их применению является залогом конкурентоспособности и финансового успеха. Авторская конфигурация инструментальных средств поддержки проекта охватывает все фазы его жизненного цикла, обеспечивая не только внутреннюю деятельность инжиниринговой компании, но и ее взаимодействие с заказчиками и подрядчиками. Не менее важно, что предложенные комплексы программных средств образуют систему, в рамках которой их взаимодействие дает синергетический эффект.

Литература

1. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research. – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
2. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Deployment of the Cloud Infrastructure in Regional Management System // Proceedings in Conference of Informatics and Management Sciences. ISBN: 978-80-554-0865-1, ISSN: 1339-231X. – 2014. – vol. 3, issue 1, – pp. 353-357.
3. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Остроумов А. А. Развертывание облачной инфраструктуры в региональном информационном пространстве // Научное обозрение. – 2014. – № 11. – С. 103-106.
4. Минакова Т. Е., Минаков В. Ф., Лобанов О. С. Каскадная модель коммерциализации инноваций // Материалы 3-й научно-практической internet-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 63-69.

5. Мельникова Е. Ф., Лобанов О. С., Баша Н. В. Приоритезация проектов в инжиниринговой компании как инструмент принятия оперативных управленческих решений // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – С. 65-66.

References

1. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research. – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
2. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Deployment of the Cloud Infrastructure in Regional Management System // Proceedings in Conference of Informatics and Management Sciences. ISBN: 978-80-554-0865-1, ISSN: 1339-231X. – 2014. – vol. 3, issue 1, – pp. 353-357.
3. Minakov V. F., Lobanov O. S., Ostroumov A. A. Razvertyvanie oblachnoj infrastruktury v regional'nom informacionnom prostranstve // Nauchnoe obozrenie. – 2014. – № 11. – S. 103-106.
4. Minakova T. E., Minakov V. F., Lobanov O. S. Kaskadnaja model' kommercializacii innovacij // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoj internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovanija v oblasti matematicheskogo modelirovanija i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 63-69.
5. Mel'nikova E. F., Lobanov O. S., Basha N. V. Prioritezacija proektov v inzhiniringovoj kompanii kak instrument prinjatija operativnyh upravlencheskih reshenij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – S. 65-66.

Мельникова Е.Ф. [1], Костюк Ю.С. [2],
[1]Аспирант, [2]студент, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

РЕСУРСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОЕКТИРОВАНИИ

Аннотация

Предложен комплексный подход к управлению ресурсами в инжиниринговой компании с учетом специфики выполнения проектно-изыскательских работ. Представлена модель информационных потоков в управлении проектами с ресурсным планированием.

Ключевые слова: управление ресурсами, приоритезация, управление проектами, управление портфелями проектов, проектирование, инжиниринг.

Melnikova E.F. [1], Kostuk J.S. [2],
[1]Postgraduate, [2] student, St. Petersburg State University of economics

RESOURCE MANAGEMENT IN ENGINEERING DESIGN

Abstract

A complex approach to resource management in an engineering company is proposed taking into account the specific design and exploration work execution. The model of information flows in project management with resource planning is constructed.

Keywords: resource management, prioritization, project management, project portfolio management, design, engineering.

Управление ресурсов является одной из важнейших областей знаний в управлении проектами (УП) [1, 2], но в то же время большинство компаний, занимающиеся проектно-изыскательскими работами (ПИР) не могут напрямую использовать инструменты и методы ресурсного планирования и контроля, принятые в российских и зарубежных стандартах. Это связано с тем, что в проектных организациях каждый исполнитель может оказаться вовлеченным в несколько проектов одновременно [3], но также с тем, что корректировки (изменения) проектно-сметной документации (ПСД) занимают около 70% времени проектировщиков, что, как правило, не учитывается при инициации и планировании проектов, оценке параметров их выполнения и планирования загрузки ресурсов. Следствием вышеописанного являются перегруженность основных ресурсов компании, отклонения по срокам выполнения проектов, в ряде случаев – снижение качества ПСД и различного рода штрафные санкции.

Как правило, проектные компании, применяющие методы календарно-сетевого планирования, используют график в качестве визуализации сроков исполнения этапов по договору ПИР. Планирование загрузки исполнителей и контроль в таком случае является формальным и, как правило, не может служить управленческим целям.

На рис. 1 представлены процессы, которые в общем случае должны быть включены в управление ресурсами в проектной компании. Предлагаемый подход является комплексным, что характеризуется его взаимосвязанностью с системой планирования и контроля выполнения ПИР на протяжении всего жизненного цикла проектов в организации. Можно выделить три основные принципа, обеспечивающих функционирование системы ресурсного управления:

- Планирование и анализ загрузки отдельных исполнителей как в рамках отдельного проекта, так и в совокупности проектов, реализуемых в компании;
- Детализация графика выполнения ПИР до управляемых единиц планирования – задач, исполняемых ограниченным набором ресурсов, - на всем жизненном цикле проекта: от инициации до выпуска ПСД с учетом незапланированных работ и корректировки уже достигнутых результатов;
- Накопление данных об исполнении работ для планирования будущих проектов с учетом «извлеченных уроков» - опыта исполнения прошлых ПИР.

Рис 1 - Процессы управления ресурсами в проектной организации

Задача, описанная выше, достаточно сложно решается без использования соответствующих информационных технологий, осуществляемые посредством которых потоки данных представлены на рис. 2.

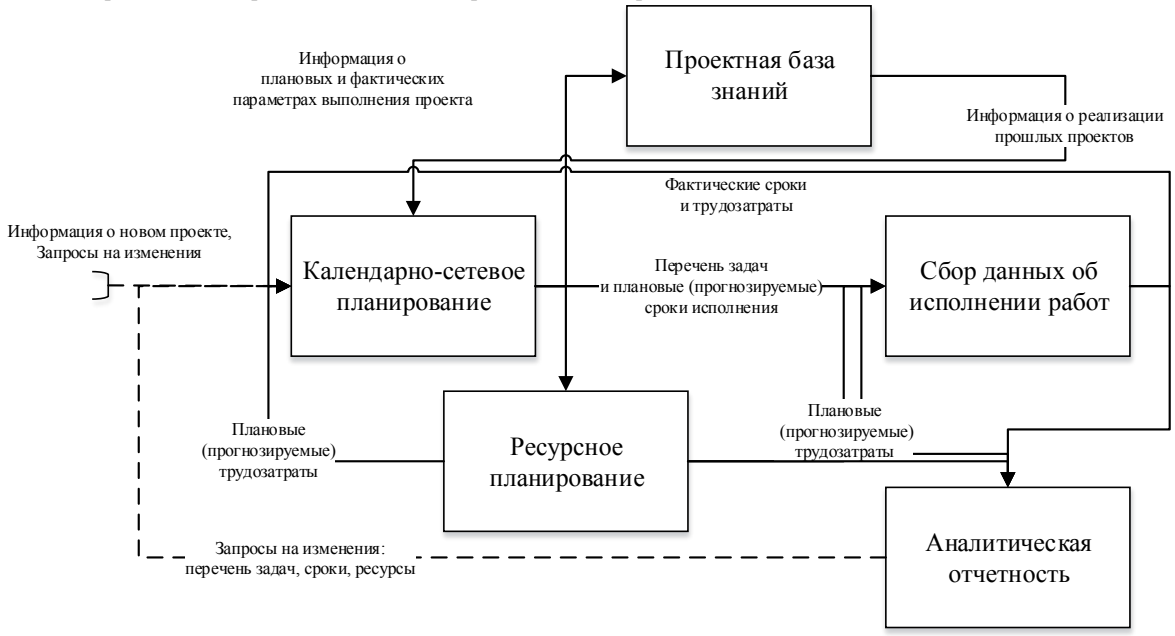

Рис. 2 - Потоки данных при управлении ПИР с ресурсным планированием

Важной частью управления ресурсами являются балансировка и приоритезация проектов и отдельных работ. Распределение и перераспределение исполнителей в портфеле проектов помогает избегать на определенную перспективу периодов перегруженности и недозагруженности исполнителей в следствии некачественного планирования [4], а приоритезация необходима для обоснованного переключению ресурсов в рамках оперативного реагирования на непредвиденные обстоятельства при реализации ПИР [5].

Несмотря на то, что ресурсный менеджмент в сфере проектирования сопряжен с рядом сложностей, включение его механизмов в управленческих контур ПИР позволяет достичь ряда преимуществ, а именно: планирование численности персонала на перспективу нескольких лет, планирование загрузки исполнителей с учетом их участия в одном или нескольких проектах параллельно, оценка влияния переноса ресурсов с задач одного проекта на другой, прогнозирование сроков исполнения работ с учетом доступности проектировщиков и так далее. Кроме того, механизмы ресурсного планирования делают возможным накопление более точной статистической информации, которая важна не только для определения сроков реализации работ с учетом рисков [6], реализовавшихся в прошлом, но и оценивать себестоимость исполнения проекта на этапе заключения договора – что особенно важно для современных проектных компаний, которые до недавнего времени не были заинтересованы в получении прибыли и не участвовали в конкурентной борьбе на рынке комплексных инвестиционно-строительных проектов [7].

Литература

1. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г., Забродин А. Ю. Инвестиционно-строительный инжиниринг: Учеб. пособие / под общ. ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – М.: ЕЛИМА, ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 763 с.
2. Шефов А. А. Многопроектное управление в проектных организациях России: итоги, традиции, тенденции / Материалы Всемирного конгресса по управлению проектами “Проектно-ориентированные бизнес и общество”. - М.: СОВНЕТ, 2003.
3. Устюгов Ю. А. Метод оптимизации стоимости и времени выполнения бизнес-проектов в ходе планирования и оперативного управления ими с учетом инновационных изменений конъюнктуры рынков // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2012. – № 4. – С. 169-175.
4. Лобанов О. С., Баша Н. В., Мельникова Е. Ф. Методологический базис управления информационным пространством региона // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-2 (27). – С. 39-40.
5. Баша Н. В., Мельникова Е. Ф., Лобанов О. С. Публикационная активность НИИ как признак инновационного развития // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – С. 46-48.

6. Щугорева В. А., Минаков В. Ф., Макарчук Т. А. Анализ экспертных оценок функциональных возможностей информационных систем класса Business Performance Management // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-3 (20). – С. 86-88.
7. Илышева М. А. Внедрение проектно-ориентированного управления в деятельность российских компаний // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2009. – № 2. – С. 17-22.

References

1. Mazur I. I., Shapiro V. D., Ol'derogge N. G., Zabrodin A. Ju. Investicionno-stroitel'nyj inzhiniring: Ucheb. posobie / pod obshh. red. I. I. Mazura, V. D. Shapiro. – M.: ELIMA, ZAO «Izdatel'stvo «Jekonomika», 2009. – 763 p.
2. Shefov A. A. Mnogoproektnoe upravlenie v proektnyh organizacijah Rossii: itogi, tradicii, tendencii / Materialy Vsemirnogo kongressa po upravleniju proektami "Proektno-orientirovannye biznes i obshhestvo". - M.: SOVNET, 2003.
3. Ustjugov Ju. A. Metod optimizacii stoimosti i vremeni vypolnenija biznes-proektov v hode planirovanija i operativnogo upravlenija imi s uchetom innovacionnyh izmenenij kon#junktury rynkov // RISK: Resursy. Informacija. Snabzhenie. Konkurencija. 2012. – № 4. – pp. 169-175.
4. Lobanov O. S., Basha N. V., Melnikova E. F. Metodologicheskij bazis upravlenija informacionnym prostranstvom regiona // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-2 (27). – pp. 39-40.
5. Basha N. V., Melnikova E. F., Lobanov O. S. Publikacionnaja aktivnost' NII kak priznak innovacionnogo razvitija // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – pp. 46-48.
6. Schugoreva V. A., Minakov V. F., Makarchuk T. A. Analiz jekspertnyh ocenok funkcional'nyh vozmozhnostej informacionnyh sistem klassa Business Performance Management // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-3 (20). – pp. 86-88.
7. Ilysheva M. A. Vnedrenie proektno-orientirovannogo upravlenija v dejatel'nost' rossijskih kompanij // Vestnik UrFU. Serija: Jekonomika i upravlenie. – 2009. – № 2. – pp. 17-22.

Мигалкина А.Л.
Студентка, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, финансово-экономический институт, Якутск

СУЩНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассматривается сущность и понятие малого предпринимательство. Определены цели и задачи, которые поставлены перед малым предпринимательством.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес, предприятие

Migalkina A.L.
Student, North-Eastern Federal University; Financial and Economic Institute, Yakutsk

THE ESSENCE OF SMALL BUSINESS

Abstract

The article deals with the essence and concept of small business. There are defined goals and objectives that are put before the small business.

Keywords: small business, business, enterprise

Малый бизнес в экономике развитых стран является основой движущей силой финансового благополучия государства. В рыночной экономике нелегко найти замену малому бизнесу, по вкладу, который он вносит в решение значительных не только экономических и вдобавок социальных задач. Однако в Российской Федерации его вклад в экономику страны не такой значительный [1]. Поэтому в экономических кругах нашей страны дискуссии по данной проблеме возрастают.

Целью данной статьи является формулировка понятия «малое предпринимательство».

«Малое предпринимательство» - это целенаправленная предпринимательская деятельность физического или юридического лица, которая связана с высоким риском, а также основана на применении новых креативных идей, главной задачей, которой является максимизирование прибыли производством и продажей товаров и услуг [3].

Как самостоятельный элемент рыночной экономики малое предпринимательство способствует структурной перестройки экономики, укреплению экономической базы регионов, увеличивает общие объёмы производства, обеспечивает занятость населения, стимулирует внедрение достижений НТП.

Имеется четыре функции малого предпринимательства:

- Ресурсная
- Организационная
- Творческая
- Социальная

Ресурсная функция гарантирует форсирование и полезное использование капитала, трудовых, материальных и информационных ресурсов. Малый бизнес содействует экономии и пропорциональному использованию ресурсов.

Организационная функция заключается в развитии конкурентной среды, способствует утверждению конкурентных отношений, побуждает хозяйственную инициативу, заполняет рынок товарами и услугами высокого качества.

Творческая функция поясняется введением научно-технического процесса, отраслей экономики, кибернетики, информатики и вовлечением идейных специалистов в деятельность малых предприятий.

Социальная функция определяется как решение проблем занятости, формирование новых рабочих мест, поглощая лишнюю рабочую силу во время циклических спадов экономики. Деятельность малых предприятий является базой развития среднего класса.

И так, малый бизнес выполняет особую функцию в народном хозяйстве – корректировка экономической системы, поддержание социально-политической стабильности общества путем обеспечения собственного благосостояния участников и достижения пользы для общества в целом.

Задачи, которые решает предприятие в процессе функционирования:

1. Ритмичный выпуск высококачественной продукции в соответствии с возможностями.
2. Удовлетворение общественных потребностей в продукции.
3. Эффективное использование производственных ресурсов.
4. Разработка стратегии и тактики поведения на рынке.
5. Обеспечение конкурентоспособности предприятия и его продукции.
6. Совершенствование организации производства, труда и управления.
7. Обеспечение социальной эффективности производства. [2]

Важной целью предприятия является превышение результатов над затратами, т.е. достижение по возможности большей прибыли или высокой рентабельности [2].

Для экономики в целом деятельность малых фирм является одним из главных факторов роста ее гибкости. По уровню развития малого предпринимательства специалисты даже судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

Суть и значение малого бизнеса заключается в том, что он является ведущим сектором рыночной экономики; составляет базу мелкотоварного производства, определяет темпы экономического прогресса, структуру и качественные на характеристику ВВП, реализовывает структурное изменение экономики, довольно быструю окупаемость затрат, свободу рыночного выбора, гарантирует изобилие рынка потребительскими товарами и услугами повседневного спроса, осуществление инноваций, дополнительные рабочие места, имеет высокую мобильность, рациональные формы управления; создает новый социальный слой предпринимателей-собственников, содействует ослаблению монополизма.

Таким образом, малое предпринимательство – это один из ведущих секторов экономики, включающий в себя индивидуальное предпринимательство и небольшие частные предприятия.

Литература

1. Аликаева М.В., Ксанаева М.Б. Малое предпринимательство в устойчивом развитии экономики России. [Электронный ресурс] URL:http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf698.pdf.
(Дата обращения: 30.01.2015)
2. Гражданкина Е.В. Экономика малого предприятия – М.: ГроссМедиа, 2008 – 96с.
3. Кошелева Т.Н. Сущность и значение малого предпринимательства [Электронный ресурс] URL:http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-znachenie-malogo-predprinimatelstva (Дата обращения: 30.01.2015)

References

1. Alikaeva M.V., Ksanaeva M.B. Maloe predprinimatel'stvo v ustojchivom razvitii jekonomiki Rossii. [Jelektronnyj resurs] URL:http://www.icss.ac.ru/userfiles/file/public_pdf698.pdf.
(Data obrashhenija: 30.01.2015)
2. Grazhdankina E.V. Jekonomika malogo predprijatija – M.: GrossMedia, 2008 – 96s.
3. Kosheleva T.N. Sushhnost' i znachenie malogo predprinimatel'stva [Jelektronnyj resurs] URL:http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-znachenie-malogo-predprinimatelstva (Data obrashhenija: 30.01.2015)

Мильгуй Т.П.
Кандидат экономических наук, Алтайская академия экономики и права

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ ЦЕНТРОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА

Аннотация

В статье рассмотрены основные проблемы тормозящие инновационное развитие страны и приоритетные направления развития научно-технического прогресса.

Ключевые слова: инновационная политика, научные исследования.

Milguy T.P.
Candidate of Economic Sciences. Altai Academy of Economics and law.

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD'S CENTERS OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS

Abstract

The article describes the main problems hindering innovative development of the country and priority directions of development of scientific-technical progress.

Keywords: innovation policy, research.

Эффективное использование человеческих ресурсов и темпы научно-технического прогресса оказывают прямое влияние на рост мировой экономики. Развитие территорий в условиях демографического кризиса зависит от роста производительности труда под влиянием различных инновационный технологий [1,2].

Замедление темпов развития мировой экономики обуславливается: снижением численности трудоспособного населения, падение темпов роста производительности труда, снижение финансирования на прикладные и фундаментальные исследования, экологические ограничения связанные с затратами.

Стратегия научно-технического развития США направлена на сокращение экспорта высокотехнологичных производств за рубеж и уменьшение зависимости от импорта топлива. Также у США остается в приоритете развитие нано-, био-, информационных, когнитивных технологий.

Огромное влияние на развитие мировой экономики оказывает Япония. Её научно-техническая стратегия до 2010 года была направлена прежде всего на: наука о жизни; ИКТ (информационные и коммуникационные технологии); экологию; нанотехнологии/материаловедение. На сегодня основными приоритетными направлениями в научно-технической сфере для данной страны являются: наука о жизни и экология.

Инновационная политика Германии заключается в большей степени в том, чтобы удержать конкурентное преимущество в развитии машиностроения, экологических технологиях. Вопросы национальной безопасности остаются также для всех государственных основными, поэтому развитие инновационных технологий в данной области является одним из приоритетных направлений.

Приоритеты научно-технического развития во Франции направлены на: нанотехнологии, биотехнологии, совершенствование информационно-коммуникационных технологий.

Для Великобритании основным направлением в развитии научно-технического прогресса является поиск новых рынков, которые позволят использовать нереализованный потенциал конкурентоспособности британской экономики.

К одному из приоритетных направлений развития инновационных технологий в Китае относится формирование универсальной машиностроительной базы и создание фундамента для вступления в группу технологических лидеров на мировом рынке (таб. 1).

Таблица 1 - Приоритетные направления научно-технического развития

	США	Германия	Япония	Франция	Великобри-тания	Китай
Медицина и биотехно-логии	Медицина и биотехно-логии	Медицина	Инновации для жизни	Медицина и биотехно-логии	Медицина	Медицина, система производ-ства с/х продукции с высокой добавлен-ной стои-мостью
ИКТ	ИКТ	Коммуникацио нные технологии		ИКТ	«Креатив-ные» отрасли	Система всепрони-кающей информационн ой сети
Новые материалы	Композит-ные материалы		Композит-ные материалы			Композит-ные материалы
«Зеленые» технологии	Экологически чистая энергетика	Экология/ энергетика	Переработ-ка отходов, альтерна-тивная энергетика	Переработ-ка отходов, чистая вода, альтерна-тивная энергетика	Переработ-ка отходов, альтерна-тивная энергетика	Устойчивая ресурсная база, атомная энергетика
Производ-ственные технологии	Управле-ние сложными системами		Робототех-ника, обработка металлов			Технологии умного производ-ства
Другое	Технологии космичес-кой и авиацион-ной отраслей	Мобиль-ность	Науки о Земле, технологии скоростно-го железно-дорожного движения	Атомные и термоядер-ные тех-нологии, технологии скорост-ного железнодо-рожного движения	«Креатив-ные» отрасли	Использо-вание потенциала космоса и океана
	Оборонные технологии	Безопас-ность				Система безопасности, оборона
						Технологии транспортной отрасли

В России основными направлениями развития науки и техники до 2020 года являются: наука о жизни; нанотехнологии; информационные и коммуникационные технологии; транспортные и космические системы; рациональное природопользование; энергоэффективность; энергосбережение и ядерная энергетика.

К основным проблемам тормозящим инновационное развитие страны относятся: сокращение научно-технической базы, основанной ещё на достижениях советской науки; разрыв между потребностями предпринимательского сектора в новых технологиях с тем количеством предложений, которые сегодня предоставляет научно-исследовательский сектор; пассивное участие бизнеса в инвестировании научно-технического задела, что связано с большой степенью неопределенности внедрения новых результатов и сроками реализации таких проектов; разработка новых инструментов государственной поддержки научно-технического сектора в целях получения креативных результатов; отсутствие здоровой конкуренции между научными работниками и коллективами при распределении средств на осуществление исследований; снижение численности научно-технических кадров в результате отсутствия заинтересованности к науке, как к одному из высокооплачиваемых секторов экономики.

Для развития и совершенствования производственных технологий требуется получение новых научно-исследовательских данных о объектах и механизмах, новые лаборатории, результаты испытаний, которые будут применяться в процессе создания новой продукции. Особую важность приобретает докоммерческая стадия исследования. На данной стадии новые изделия не разрабатываются, но она является основой и её результаты напрямую воздействуют в дальнейшем на создание новой продукции и технологии.

Для более эффективного распределения бюджетных средств необходимо:

1.Разработать систему технологического прогнозирования и планирования исследований, которая основана на потребностях государственных органов власти Российской Федерации, компаний и представителей бизнеса.

2. Активное участие потребителей результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в расширенных заседаниях по вопросам совершенствования инновационной политики государства.

3. Знакомство заказчиков с результатами исследований и контроль за реализацией проектов с их стороны на всех стадиях выполнения поставленной задачи (в том числе стадия научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), приемка, оценка работы и планирование использования полученных результатов.

4. Разработка механизмов распространения полученных результатов исследований среди потенциальных потребителей (реализация заказчиками полученных исследований позволит привлечь дополнительные средства на новые разработки). Контроль и координация деятельности в целях предупреждения двойного финансирования работ. Разработка более эффективных механизмов отбора научно-исследовательских вопросов для финансирования.

Сейчас очень важно развитие международных связей российских и иностранных научно-исследовательских организаций. Сотрудничество с международными научно-исследовательскими организациями позволит получить доступ к исследовательскому оборудованию, информационным и коммуникационным технологиям и предоставит возможность для формирования перспективного научно-технического задела.

Литература

1. Мамченко О.П.,Хвалынский Д.С. Децентрализованное управление финансовыми потоками в региональных иерархических системах // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2011. - № 5. - С. 73-77.

2. Хвалынский Д.С., Мамченко О.П. Эволюционные процессы и децентрализация системы управления // Известия Алтайского государственного университета. - 2012. - № 2 - 1. - С.338-341.

References

1. Mamchenko O.P., Hvalynskij D.S. Decentralizovannoe upravlenie finansovymi potokami v regional'nyh ierarhicheskih sistemah // Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava. - 2011. - № 5. - S. 73-77.

2. Hvalynskij D.S., Mamchenko O.P. Jevoljucionnye processy i decentralizacija sistemy upravlenija // Izvestija Altajskogo gosudarstvennogo universiteta. - 2012. - № 2 - 1. - S. 338-341.

Мильгуй Т.П.

Кандидат экономических наук, Алтайская академия экономики и права

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены факторы оказывающие значение на ускорение научно-технического прогресса, повышение производительности труда и увеличение доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП.

Ключевые слова: прорывные технологии, научно-технический задел.

Milguy T.P.

Candidate of Economic Sciences. Altai Academy of Economics and law.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY

Abstract

In the article the factors have a value for the acceleration of scientific-technical progress, increased productivity and increased share of high-tech and knowledge-intensive sectors of the economy.

Keywords: advanced technology, scientific and technical groundwork.

Инновационный характер развития экономики обеспечится за счёт увеличения государственных и частных расходов на научно-исследовательскую деятельность. Рост производительности труда, создание новых прорывных технологий, вовлечение высших учебных заведений в инновационные исследования и разработки, создание сети вузов отличающихся компетенциями мирового уровня, более высокие расходы на управление человеческим ресурсом всё это приведёт к формированию научно-технического задела способствующего развитию конкурентоспособной экономики [1,2].

Сценарий социально-экономического развития страны должен формироваться по трём этапам. На первом этапе необходимо провести внутреннюю реконструкцию, которая позволит определить проблемные места в развитии транспортной и энергетической инфраструктуры. Рост темпов развития экономики на данном этапе обеспечится за счёт повышением эффективности использования различных ресурсов и усовершенствования инновационной инфраструктуры.

Второй этап является более продуктивным, так как уровень развития транспортной системы в России за счёт её реконструкции приблизится к уровню мобильности населения. Искусное управление человеческим ресурсом также напрямую оказывает непосредственное воздействие на инновационный рост экономики. Характерной чертой для данного этапа является повышение качества образовательных и медицинских услуг, что непременно приведет к снижению смертности и увеличению численности активной части трудоспособного населения. Возрастает вклад человеческого капитала в развитие экономики, а человеческий капитал это запас знаний, умений, навыков, интеллект, здоровье, производительный и качественный труд следовательно от повышения качества самого человеческого капитала зависит рост эффективности национальной экономики.

Третий этап сценария социально-экономического развития должен ориентироваться на качественно новый человеческий ресурс, который спровоцирует рост экономики и обеспечит её прорывными технологиями и идеями. Осуществить это возможно лишь при условии дополнительных инвестиций в основной капитал, этот фактор способствует предельно полной реализации человеческого потенциала и достижение им в развитии степени самоактуализации. В перспективе данный фактор оказывает огромное значение на ускорение научно-технического прогресса, повышение производительности труда и увеличение доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП (таб. 1).

Таблица 1 - Доля высокотехнологичных наукоёмких отраслей в ВВП, в %

	2009	2010	2011	Темп роста 2011/2009, в %	Прогноз на 2020 г.
	В текущих ценах				В ценах 2011 года
Высокотехнологичные наукоемкие отрасли - всего	8,5	8,1	7,7	90,5	12,0
Производство летательных аппаратов, включая космические	0,3	0,3	0,3	-	0,3
Производство фармацевтической продукции	0,1	0,2	0,2	200	0,3
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	0,03	0,04	0,04	133,3	0,04
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	0,1	0,1	0,1	-	0,2
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	0,4	0,3	0,3	75	0,5
Наукоёмкие отрасли - всего	7,6	7,2	6,8	89,5	10,7
Научные исследования и разработки	1,2	1,3	1,2	-	2,1
Образование	2,9	2,6	2,5	86,2	3,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,5	3,2	3,1	88,6	5,2

В настоящее время в России уже разработаны федеральные целевые программы согласно которым проекты в области науки за 2013-2020 гг., которые должны будут обеспечить увеличение доли высокотехнологичных наукоемких отраслей в ВВП оцениваются в 789 млрд. рублей; проекты в области образования — 282 млрд. рублей; проекты в области здравоохранения — 857 млрд. рублей; жилищные программы — 468 млрд. рублей; региональные проекты — 877 млрд. рублей.

Спрос на высококвалифицированные кадры в обязательном порядке приведёт к модернизации системы образования. Повышение качества человеческого капитала предусматривает развитие системы непрерывного профессионального образования, повышение доступности и качества образования, подготовка кадров способных быстро реагировать на запросы рынка труда с учётом приоритетов развития инновационной экономики [3].

К основным направления развития образования относятся:

1.Использование механизмов прозрачности финансирования, стимулирование конкуренции учебных заведений;

2.Модернизация образовательных программ с учётом их гибкости, совершенствование образовательных технологий в соответствии с требованиями инновационной экономики и запросами потребителей;

3.Подготовка высококвалифицированных специалистов по заказу государственных органов управления и предпринимательского сектора на основе непрерывного образования с освоением необходимых компетенций;

4.Поддержка со стороны государства образовательного кредитования и развитие экспорта образовательных услуг.

Усиление конкурентной борьбы за высококвалифицированные кадры на мировом рынке ставит перед Россией следующие задачи:

1. Увеличение доли негосударственного финансирования научно-исследовательского сектора, совершенствование инновационной системы и применение механизмов государственно-частного партнёрства;
2. Повышение роли не только государственного, но и частного сектора в развитии науки и техники.
3. Развитие международных связей российских и иностранных научно-исследовательских организаций.

В настоящее время в России обозначены приоритетные направления развития науки и техники к ним относятся: наука о жизни; нанотехнологии; информационные и коммуникационные технологии; транспортные и космические системы; рациональное природопользование; энергоэффективность; энергосбережение и ядерная энергетика.

В 2011 году расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в России составляли к ВВП — 1,1% это ниже чем в таких странах, как США — 2,9% ВВП; Китай -1,8% ВВП; Республика Корея — 3,74% ВВП; Япония — 3,4% ВВП. Ситуация на настоящий момент усложняется тем, что научная материально-техническая база устарела и требуется не только финансовая поддержка, но и прорывные технологии и идеи.

Одним из более действенных механизмов развития науки в стране является создание технологических платформ. В 2011-2012 гг. было создано 32 российские технологические платформы в состав которых вошли более 3000 организаций. Такой коммуникационный механизм позволяет объединить между собой государство, бизнес, науку и образование. Основная цель данного механизма это эффективная коммерциализация научно-технического задела, что усилит конкурентоспособность технологического уровня российского бизнеса и национальную безопасность страны.

Литература

1. Мамченко О.П.,Хвалынский Д.С. Децентрализованное управление финансовыми потоками в региональных иерархических системах // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2011. - № 5. - С. 73-77.

2. Хвалынский Д.С. Направления совершенствования контрактной системы в сфере публичных закупок // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. - 2013. - №27. - С.62-66.

3. Хвалынский Д.С., Мамченко О.П. Эволюционные процессы и децентрализация системы управления // Известия Алтайского государственного университета. - 2012. - № 2 - 1. - С.338-341.

References

1. Mamchenko O.P., Hvalynskij D.S. Decentralizovannoe upravlenie finansovymi potokami v regional'nyh ierarhicheskih sistemah // Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava. - 2011. - № 5. - S. 73-77.

2. Hvalynskij D.S. Napravlenija sovershenstvovanija kontraktnoj sistemy v sfere publichnyh zakupok // Jekonomika i sovremennyj menedzhment: teorija i praktika. - 2013. - №27. - S. 62-66.

3. Hvalynskij D.S., Mamchenko O.P. Jevoljucionnye processy i decentralizacija sistemy upravlenija // Izvestija Altajskogo gosudarstvennogo universiteta. - 2012. - № 2 - 1. - S. 338-341.

Митрофанова И. В.[1], Родионова Е.В.[2]

[1] Доктор экономических наук, Институт социально-экономических и гуманитарных исследований Южного научного центра РАН, [2] Ассистент, Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

РИСКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В УСЛОВИЯХ ВТО И НЕОБХОДИМОСТЬ КОРРЕКЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье обосновывается необходимость технической модернизации сельского хозяйства, раскрываются риски функционирования предприятий сельскохозяйственного машиностроения в России; на примере компании «Ростсельмаш» (Южный федеральных округ России) анализируются проблемы и обосновываются перспективы развития этой базовой для регионов Юга России отрасли в рамках выполнения требований Всемирной торговой организации (ВТО), членом которой Россия стала в 2012 г.

Ключевые слова: сельскохозяйственное машиностроение, риски, инновации, государственная поддержка, модернизация

Mitrofanova I. V. [1], Rodionova E. V.[2]

[1] Doctor of Economic Sciences, Institute of Social, Economic and Humanitarian Researches of the Southern Scientific Center of the Russian Academy of Sciences, [2] Associate, Volgograd Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

RISKS OF FUNCTIONING OF THE ENTERPRISES OF AGRICULTURAL ENGINEERING OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT IN THE WTO AND THE NEED FOR CORRECTION OF REGIONAL ECONOMIC POLICY

Abstract

The article bases the necessity of the technical modernization in agriculture, reveals the risks of the functioning of the agricultural machinery enterprises in Russia. On the basis of the example of the "Rostselmash Company" (Southern Federal District) the problems are analyzed and the prospects of the development of this basic industry for the regions of the South of Russia within the frame of the realization of the requirements of the World Trade Organization, the member of which Russia became in 2012 are presented.

Keywords: agricultural machinery, risks, innovations, state support, modernization.

Russia is the member of the World Trade Organization and it is an accomplished fact. The specificity of the economic complex of Russia consists in the fact that numerous industries, coming within into the risk group are localized in a small number of regions where they are the most important specialization industries. As a result of Russia's joining the WTO in the regions and the municipalities where the most vulnerable industries are concentrated there exists a high probability of the production contraction as a result of the increased competition and contraction of the production that can lead to negative social consequences – unemployment growth, lowering of the population incomes, reduction of the tax inflows into regional budgets and, consequently, to the reduction of the state expenses for the education, healthcare and social security of the population.

Membership in WTO inevitably activates the development of the largest part of the manifestations of the globalization processes, foreign trade turnover, inflow of foreign investments and so on. For the so called "opened" regions, included into the world trade (mainly export oriented and transit ones, that enclose less than one forth of the subjects of the Russian Federation and one third of the population of the country) the WTO joining did not change anything (except Moscow and Saint Petersburg in which the most developed industries are banking and insurance business that are included into the risk group) [1; 2].

It is especially complicated to forecast the impact on the "half opened regions" where in the row with some export productions the import substituting enterprises remained. The "closed regions" are presented by almost one third of the subjects of the Russian Federation having the specialization on the import replacing industries: machine construction, food industry, light industry.

Regions with a diversified structure of the economy are more viable and the most favorable situation for them is the combination of several export industries with dynamically growing import substituting industries. The structure represented by noncompetitive industries of the import substitution is less favourable.

The reduction of the taxes on the industrial production has had a painful impact on the largest part of the industries of the regions of South of Russia excluding the primary industries of low production level. The reason consists in the fact that the largest part of the industrial enterprises of the Southern Federal District and other regions of the country work at a low profitability and the largest part of them (especially in mono cities that have only one industry of specialization) are unprofitable and are literally surviving due to the state assistance (subsidies, preferences, loans repayment, debt amnesties and so on). The reduction of customs duties for foreign competitors and the absence of the availability of the state support under the conditions of the WTO joining can lead during the following three years to a bankruptcy of 30–40 thousand industrial enterprises throughout the country. The mandatory rise of the internal prices for energy and primary resources at the moment of joining the WTO will catalyze this process. The mono cities of the Southern Federal District in the nearest future can become zones of a large scale social and economic disaster [3; 4; 5].

Tendencies of the development of the agricultural machinery in Russia in 2012 – 2013 can be presented by the following data. By mid 2012 the share of national producers of the agricultural machines in the internal market reached 50% that was mainly determined by the mechanism of funding the interest rates in loans for acquiring the Russian industrial equipment at the discount rate determined by the Central bank.

The improvement of the material and technical basis is one of the most important elements contributing to the modernization of the production processes in the agricultural complex. However the solution of this strategic problem is not on the proper organizational level that in general deprives the local agricultural industry the basis of the stable functioning at the moment of its active and menacing deindustrialization. The gap in many technical and economic indices in many subindustries of the Russian agriculture in comparison, for example with the USA reaches 50 years [13, 38]. The solution of this problem acquires specific importance in connection with Russia's participation in WTO. In the industry the duty on the entry of new import harvesters has been reduced by 3 times and the duty for the used up agricultural machines went down by 5 times. At the same time the import of the foreign agricultural machinery will be accompanies by the accessibility to all the allowed types of subsidies.

The overall results of 2014 prove that the market of the agricultural machinery in the Russian Federation made up 133,1 billion rubles, the output for one worker made up 144,6 thousand rubles, export was about 200 million US dollars, import 2,576 billion US dollars.

Judging from the level of mechanization Russian agricultural producers yield so far to their colleagues from the leading countries. So, the share of the machines with the period of the exploitation of more than 10 years makes up 60%, the number of crop harvesters that are used more than 10 years is 50% and the forage harvesters make up 45% [6].

The economic situation of the agricultural machine construction is influenced by a number of factors, underestimation of which leads to the reduction of the competitiveness of the production and the services rendered. Under modern conditions Russian agricultural machine constructions is characterized by an unstable character and a very low profitability of the production that is due to a low demand for the machines of agricultural producers.

Today the key players in the market of the agricultural machines among national companies are the harvest constructing company "Rostselmash" (construction of crop and forage harvesters, trailer and hinged agricultural machines, agricultural tractors), "Company "Tractor factories" (KTZ) (construction of the crop and forage harvesters, trailers and hinged agricultural tractors), as well as "Petersburg tractor factory" (construction of agricultural tractors with the engine having the capacity of more than 250 horsepower). The mentioned companies have the rate of localization up to 92%.

At the same time Russia does not practically have a true assembly production of foreign types of agricultural machines except "Claas" (Southern Federal District, Krasnodar), "John Deere" (Domodedovo, Moskovskaya oblast), as well as the companies with a high rate of localization: "Kolnag" (Kolomna), "Evrotechnica" (Samara) and "Agro" (Kemerovskaya oblast). Other international companies "CNH", "AGCO", "SDF" having the assembling production on the territory of Russia, and the level of localization does not exceed 5–10% [7].

The main factors, limiting the investment activity of Russian enterprises of the agricultural machine construction are the following: high overall costs that make up 80% of the production value and a low marginal profit.

Marginal profit obtained from the release of the agricultural machines by Russian enterprises and its volume does not allow national companies obtaining a high level of investments, necessary for a sustainable and innovative development. Thus the total volume of investments of the largest Russian companies ("Rostselmash" and Company "Tractor factories" (KTZ)) is 60 lower than that the company "John Deere" has. The largest part of investments the enterprises assign to buying capital and circulating assets that shows a high rate of the physical and moral wearing out of the production facilities, buildings, infrastructural objects and the priorities of their renovation for factories and also proves the stability of the demand, seasonal market and low sales profitability.

Investments into R&D activity occupy the third rang in the priorities of the companies (they assign only 12% of their investments into this sphere). 90% from these investments are spent by "Rostselmash" and Company "Tractor factories" (KTZ). Analysis of the foreign experience proves that the main part of investments (more than 50%) is assigned to R&D. Due to this fact the largest world producers manage to occupy confident position at export markets and successfully compete with local producers of the agricultural machines.

Under the conditions of the WTO the mechanism of the funding of credit interest rates for buying the Russian machines at the level of the discount rate determined by the Central bank targeting the import substitution remains uncertain. Other mechanisms concerning the demand encouragement are presented by subsidies to peasants for the purchase of the machines from the national production, subsidies for the technical reequipment destined to the enterprises of agricultural machine construction as well as other subsidies can also be cancelled as they do not correspond to the WTO regulation.

The agreements achieved by the WTO and Russia anticipate the reduction of import duties practically for the whole list of the agricultural machines including tractors, crops and forage harvesters) from 15% in average up to 5–10%. This situation will allow foreign producers to foresee this gap in the price of the production that will lead to a five fold import growth.

In accordance with the opinion of some experts, the reduction of the prices for the imported machinery will entail their decrease for Russian machines as well as the profitability of their production is not high [8, 34]. Other researchers think that Russia under the pressure of the countries members of the WTO will have to increase the prices for the energy products (this is the main requirement of the European Union) that in its turn will be reflected on the agricultural machine construction meaning the rise of prices for the machines that will make its price competitiveness lower. Only in some types of the machines there exist transitory periods for 2 or 4 years.

Judging from some forecasts the market of the agricultural machine construction in 2020 will make up 65 thousand items among them 60 thousand items are only imported ones and only 5 thousand machines fall at local enterprises. The volume of the market of harvesters will make 9,2 thousand items and 8 thousand items among them fall at the import. Taking into account the hanger and other types of the equipment the market will overcome 101 billion rubles and the imported production are assessed at the amount of 81,7 billion rubles and the local national enterprises will sell the production for 20 billion rubles.

In other opinions the market share of Russian machine constructionists by the end of 2020 can drop down to 15–20%.

Taking into consideration the forecasts of the Ministry of Production and Trade of the Russian Federation, Ministry of Agriculture of the Russian Federation by year 2020 Russian producers will control about 60% of the market under the condition of the demand promotion and the increase of localization level of production by the enterprises with foreign investments. However specific patters of the initiation have not been developed so far. It is supposed as well that an additional impulse to the development of the agricultural machine construction will give the export that will be able to adsorb about ½ of the output [8; 9].

The requirement of the standardization and technical regulation in accordance with the WTO norms will allow to Russian companies increasing the level of competitiveness thank to harmonization and introduction of international standards.

As a means of the state concerning the protection of its national productions some researcher suggest the following: to give loans to the industrial enterprises by means of the refinancing commercial banks and on security of industrial firms; to use actively protection measures (using the example of China); to use the delay in the market opening (up to 8 years).

At the presence of evident risks one of the tasks of the realization of the "Strategy of Development of Agricultural Machine Construction of Russia up to year 2020" consists in the provision of the creation of the national competitive examples of the agricultural machinery, responding to the most contemporary requirements of the exploitation, used agricultural technologies, labour safety by means of promotion of innovative development of the industry and investments in R&D. For its achievement it is necessary:

1) to renew and to correct the "Strategy of Development of Agricultural Machine Construction up to 2020", plans of measures, monitoring of financial and economic state of the producers of the agricultural machinery in Russia;

2) to prepare and to approve the plan of the realization of the contest of the perspective R&D works concerning modern cars and equipment for the Russian agriculture, providing its realization on the basis of the principles of the private and state partnership;

3) to prepare the Provision on the organization of the realization of the public tests of the agricultural machines (concerning the comparative ones), keeping a data bank judging from the results and the provision of the free access to them;

4) to offer suggestions concerning the centralized data base for the goals of the realization of the analysis of the Russian park of the agricultural machinery;

5) to take part in the development of the project of the technical regulations of the Customs union "Concerning the safety of tractors, agricultural machinery and forestry machinery" [10].

Realization of these goals will allow to the agricultural machine construction of Russia up to the year 2020 to become a highly technological industry of the national economy, possessing modern enterprises, producing competitive in the international market agricultural machines, that will be in a great demand in the number, composition and quality, sufficient for the provision of the national food security and the increase of the export deliveries.

Realization of the strategy will allow to Russian and local producers of the tractors by year 2020 to have the volume of output of 50 000 tractors per year. Simultaneously in the country the production of the components of the leading specialized companies will be created. Russian companies are expected to be transformed into global players. Agricultural producers will get the access to the trailer and hinged machines and other equipment, adjusted to local agricultural and climatic conditions. Only under these conditions the development of the industry of the agricultural machine construction will provide considerable changes in the social and economic sphere, will positively tell on the economic security of the country, population employment and the level of its salary.

Problems and prospects of the development of the largest in the South of Russia of the harvest factory "Rostselmash" under the conditions of WTO are the following. The limited partnership "Harvester factory "Rostselmash"" is the strategically important for the South of Russia and the whole country producer of the agricultural machinery. The factory controls more than 50% of the market of the crop harvesters in Russia and about 17% of the world market. The production of "Rostselmash" is supplied into more than 20 foreign countries.

The company consists of 13 enterprises with industrial sites in Canada, Russia, USA, Ukraine and Kazakhstan. "Rostselmash" produces the agricultural machines of 24 types, more than 150 models and specifications (crop harvesters, forage harvesters, tilling machines, sprayers, tractors and so on). During the latest decade new owners of the "Rostselmash" have increased the assortment, dealer nets, fastened the positions in the world market.

"Rostselmash" has been ranged the first in the list of the innovative activity of the southern business. The factory invests into scientific research that in 2010, for instance, made up 37 million rubles.

Year 2011 happened to be successful enough for the company. When in 2011 the earnings of the main structure of the group Limited Partnership " Rostselmash" fell down for a third, to 10 million rubles, the agricultural machinery market in Russia in 2011 grew from 3856 to 5426 items and the share of the harvesters' constructors from Don reached in different sectors from 50 till 60%.

"Rostselmash" in 2011 in comparison with 2010 increased the production of crop harvester by 1,5 times, the production of the tractors for the agriculture and forestry by 1,7 times. The turnover of the company 2010–2011 grew by 1,9 times [8].

"Rostselmash" company, undoubtedly took steps for the preparation for Russia's WTO joining. During latest years the enterprise was actively strengthening its positions in the world market. In 2007 the company finished the purchase of the stocks of the Canadian tractor factory "Buhler Industries Inc." and in 2009 acquired the equities of American companies "Red Ball" and "Feterl Manufacturing Corp", in 2011 bought the assets of the Canadian machines producer "Ezee-On". Today almost 40% of the production of the industrial holding "Novoye Sodruzhestvo" (New Community), to whom the "Rostselmash" belongs is located in the Northern America.

Besides the purchase of the stocks of foreign companies, "Rostselmash" was actively developing new foreign markets. Together with the established sales circuits into the Baltic countries, Bulgaria, Moldavia, Kazakhstan and Ukraine, the company is now selling the machines to Poland, Hungary and Turkey. Trying to diversify its risks and not to depend on the basic market and among 400.000 of machines 10–15% are exported.

With all this going on the factory has been actively extending the range of goods. In 2008 the harvester ACROS that replaced "Don-1500" was put into serial production and today the forth model of this machine is designed. In 2009 a rotor harvester of the seventh generation TORUM appeared: this model should be a competitor to powerful harvesters of transnational players and to enter foreign markets, including the north American one. In the beginning of 2012 the establishment of a new varnish and paint workshop in Rostov-on-Don was

announced that in many aspects was supposed to help the export as the previous quality of the harvester painting did not allow its delivery abroad.

And yet the potential of the fall of the market share of "Rostselmash" was underestimated. Already in may 2012 the number of the harvesters sold was 20 times lower than in may 2011. And in June 2012 the management of the factory declared a compulsory interruption in work. The main reason became the problem of the sales of the agricultural machinery. The total number of the unsold production made up 1.800 units.

One of the main reasons of the changes in demand in the market of the agricultural machinery under the conditions of WTO became the expectations of landowners that customs duties for the used foreign agricultural machines will be reduced from 15% till 5%. It is the inflow of the worn out agricultural machines that can reduce the share of the national agricultural machines in Russia from 52% in 2011 up to 12% in 2015 and up to 30% by the year 2020. Moreover the obligations of the Russian Federation before the WTO anticipate the decrease of the level of the state support of the agricultural sphere from 9,9 billion $ till 4,4 billion $ by the year 2018 and will limit the export support. This period seems to be the most difficult one for national factories of the agricultural sphere [8; 11].

Meanwhile the agricultural producers require from the national machine construction the most highly technological machines that in many indices corresponds to international standards. These machines can be bought in foreign companies especially those that have their own production in Russia.

Being one of the largest players of the national agricultural machine construction, "Rostselsmash" has always been an active part in the dialogue with both regional and federal the authorities. Thus, the product, created by transnational companies for the export into any country of the world is the result of their efficient interaction with the government and banking systems that allows for example to the countries of the European union to give the machinery on credit for 10 year at a low percent.

In December 2008 having dismissed 1,3 thousand workers, the management of the holding "Novoye sodruzhestvo" (New Community) has already risen question about the necessity of the state support of the industry in the whole and the Rostov factory in particular. After the visit of the Rostov site by the President of the Russian Federation V.V. Putin in January 2009 a nine month import duty on some types of harvesters at the amount of 15% of the customs value but not less than 120 euros per 1 kilowatts of the established engine capacity was set that allowed to "Rostselmash" increaseing considerably the profit. However a temporary but not a systematic character of the support showed that the Government of the Russian Federation is concerned about the social function of this firm in the region one as a city forming one.

Situation in the second part of 2012 became similar. The enterprise attracted the attention to them only when they declared about the prospects of mass dismissal. For region where the discharge of 2.500 workers in Taganrog Car Factory created a precedent and increased the social tension it was a serious problem.

In the frame of the mediated state support the leasing and some loan schemes can be found out. In 2011 about 70-75% of the "Rostselmash" sales were realized using credit lines and through the channels of "Rosagroleasing" this number was about 10% of the machines. In 2012 the share of "Rosagroleasing" made up about 25% of the sales volume of "Rostselmash". Such distribution in the sales structure was connected in particular with the fact that in 2012 the program "Rosagroleasing" concerning the renovation of the machinery of agricultural firms took place. By the date 26 June 2012, 575 items of the equipment produced by "Rostselmash" were bought to be sent for renewal of the machinery in agricultural firm in the frame of the program of the renovation at the amount of 2,5 million rubles [8].

The results of the year 2013 showed the volume of production in "Rostselmash" made up 14,1 billion rubles. In total 3179 harvesters, 236 tractors and 67 sprayers were produced. In the course of an active modernization of the production in the enterprise a modern sawing and logistic complexes were established and a system of the dealer net was offered.

Today the enterprise is attached to the "regional principle of the design and assembly of the machines" i. e. harvesters are produced in accordance with a special order for every region. An approximate cost of this harvester is about 6 million rubles [6].

In the authors' opinion, the building up of the sustainability of "Rostselmash" under the conditions of WTO will be provided only when the factory will grow from a production concern into a technological company. For this it should be more actively involved into the processes that are taking place in the world machine construction: composite revolution, revolution in the sphere of the introduction of new production technologies and robot techniques. Without the investments into new technologies it is impossible to pretend to occupy stable positions in the world market. For that purpose it is needed to provide state support, export programs and an efficient, adjusted to the conditions of the WTO economic and industrial policy.

The largest mistake that was made by the management of the company at the preparation of Russia to WTO joining are a short term planning and taking tough "anticrisis" measures. As a matter of fact, such measures are typical of the enterprises with an inefficient management and they are taken in the course of the problems connected with the delivery. Such wrong measures are the mass dismissal of the workers and the optimization of the production, reduction of the production volumes, reduction of the prices for the sold production. In the long term such measures will not give a desired effect but, most likely will contribute to the disappearance of such enterprises from the market.

Meanwhile "Rostselmash" with its more than 10% share in the world market is an international company. And if the factory can develop efficient production clusters, allowing to save up costs and to launch the programs of technical modernization it will be able to strengthen its positions.

Thus, the leader in agricultural machine construction in the South of Russia, the harvest factory "Rostselmash" happened to be one of the first Russian enterprises in a historically new situation. If the competition with a cheaper and used foreign machinery becomes sensible, it is possible to expand the situation according to the scenario when "Rostselmash" will not develop the Russian site and will take care of its north American projects and quite independent assets. In this case "Rostselmash" is transformed into a middle sized company, having a large but efficient production in Russia and other countries [12; 13].

Another scenario is also possible: a tripartite union with the state and banks at which the factory has good chances to become a equal TNC among the largest specified ones. The WTO joining has shown the limit over which the market is actually is finished. From this situation the factory will be either a valuable world player or a middle sized Russian firm.

Conclusion. In 2013 in Russian agricultural complex the reduction of the total volume of the sales of the basic types of the agricultural machines was observed as a consequence of the reduction of the effective demand from the part of the producers of the agricultural production generated by the fall of the efficiency and high debt burden.

The same year the government of the Russian Federation took the decision of the funding from the federal budget of the costs of the agricultural producers at the amount of 15% of its price. The total volume of payments in 2013 made up 430 million rubles. In 2014 these steps are supposed to be backed by 2 billion rubles. There exists another additional mechanism of support concerning the allocation of the funds via the state company "Rosagroleasing". In 2013 the recapitalization of this company took place and its chartered capital grew up at the amount of 2,2 billion rubles. It is important to notice that the largest part of these funds was assigned for technical and technological modernization of agriculture.

In 2013 the receipts of Russian agricultural enterprises at the international market made up about 200 million US dollars. It is a decent result taking into consideration the fact that Russia has just started to settle in this market, i.e. there is a potential for the sales increase and, what is the most important, there remains the interest from the part of foreign partners [6]. It is obvious that national production in this sense has become competitive but Russian producers need to act in a more active way, to promote its production, using all the available opportunities including the resources of Vnesheconombank, Russian agency in Export Credits Insurance and "Rosagroleasing".

In 2012 the Ministry of the Agriculture of the Russian Federation lead comparative trials of different types and classes of national and foreign machines presented in the Russian market. They proved that modern examples of national tractors and harvesters have technical and economic parameters comparable to foreign brands and in some positions even exceed them.

That's why Russian enterprises not only of agricultural machinery but also of the whole machinery construction under new conditions have to be oriented on technological reequipment of general machinery enterprises at the cost of the automation of the processes of design and construction of the car constructing production, use of progressive methods of the construction materials processing the details' surface and metal constructions, mechanization and automation of construction processes, development of modern methods of control and diagnostics of details and hubs in the process of the production and exploitation.

References

1. Modernizatsia khozyaystevennoy sistemy Yuzhnogo makroregiona v usloviakh WTO [Modernization of the Economic System of Southern Macroregion under the WTO Conditions]: collective monography / Edited by prof. A.E. Kalinina. – Moscow: Edition "Sovremennaya ekonomika i pravo", 2014. − 783 p.
2. Assimetrichnost' razvtiya sotsioprirodokhoziaystvennoy sistemy Uzhnogo makroregiona Rossii: osobennosti proyavleniya, izmereniye, mekhanizmy upravleniya [Asymmetric Character of Social and Natural System of Southern Macroregion of Russia: Peculiarities of Revelation, Measurement, Mechanisms of Management] / Edited by Doctor of Economics I.V. Mitrofanova, Doctor of Economics N.P. Ivanov, − Stavropol: RIO IDNK, 2012. − 239 p.
3. Obolensky V.P. Obyazatelstva Rossii v VTO: pliusy i minusy [Obligations of Russia in WTO: advantages and disadvantages] // Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik [Russian Foreign Trade Bulletin]. − 2012. − №2. − P. 3−14.
4. The WTO Annual Report. Available: http://www.wto.org.
5. Working Party Seals the Deal on Russia's Membership Negotiations. Available: http://www.wto.org/english/news_e/news11_e/acc_rus_10nov11_e.htm.
6. Soveshyaniye o razvitii proizvodstva sovremennoy selkhoztekhniki. [Conference on the Development of the Production of Contemporary Agricultural Machinery]. 11 March 2014. Rostov-on-Don. Available: http://government.ru/news/10969.
7. Subaeva A.K. Razvitiye selskokhozyaystvennogo mashinostroenia kak faktor povyshenia konkurentospsobnosti tekhnicheskoy bazy APK [Development of the Agricultural Machinery as a Factor of the Competitiveness Rise of the Technical Basis of the Agricultural Production] // Biznes. Obrazovaniye. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta Biznesa [Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Institute for Business]. − 2013. − №1(22). − P. 103−107.
8. Mitrofanova I.A. Cheprasov E.V. Predpriatia selskokhoziaistvennogo mashinostroenia UFO: strategia vyzhivania v usloviakh VTO [Enterprises of Agricultural Machine Construction of the Southern Federal District: Strategy of Survival under the Conditions of WTO] // Regionalnaya ekonomika. Yug Rossii. [Regional Economy. South of Russia]. − 2013. − № 2. − P. 248−253.
9. Mitrofanova I.V., Starokozheva G.I. Khozyaystvenny kompleks YuFO v usloviakh VTO: puti snizhenia otraslevykh riskov // Regionalnaya ekonomika. Yug Rossii. [Regional Economy. South of Russia]. − 2013. − № 1. − P. 75−82.
10. Strategia razvitia selskokhozyaystvennogo machinostroenia v Rossii do 2020 goda. [Strategy of Development of Agricultural Machine Construction up to 2020]. Electronic text data. Available: http://www.rosagromash.ru/attachments/ Development% 20 Strategy.doc.
11. Mitrofanova I.V., Mitrofanova I.A., Starokozheva G.I. Riski i perspektivy funktsionirovania predprianiy selskokhozyaystvennogo machinostroenia UFO v usloviah VTO [Risks and Prospects of Functioning of Enterprises of Agricultural Machine Construction of Southern Federal District under the Conditions of WTO // Ekonomika ustoichivogo razvitia. [Economy of sustainable development]. − 2013. − №14. − P. 122−127.
12. Mitrofanova I.V. Innovatsionniy menedzhment – strategicheskiy faktor snizhenia riskov dlia sektorov spetsializatsii UFO v usloviakh VTO [Innovative Management as a Strategic Factor of the Risks Reduction for the Sectors of Specialization of the Southern Federal District under the Conditions of WTO] // Regional ekonomika: teoria i praktika. [Regional economy: theory and practice]. − 2013. − №21. − P. 2−10.
13. Mitrofanova I.V., Ivanov N.P. Innovatsionniy vektor snizhenia regionalnykh otraslevykh riskov v usloviakh VTO [Innovative Vector of Lowering of Regional Sectoral Risks under the Conditions of WTO] // Menedzhment i bizness administrirovaniye. [Management and business administration]. − 2013. − № 2. − P. 136−148.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

СИСТЕМА НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ

Аннотация

В статье приведены основные нормативно-правовые документы в области регулирования учета расчетов с подотчетными лицами. Охарактеризована сфера действия данных документов.

Ключевые слова: нормативно-правовая база, подотчетные лица, учет расчетов, закон, постановление.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE REGULATORY SYSTEMS ACCOUNTING PAYROLL

Abstract

The paper presents the basic legal documents in the field of regulation of accounting Payroll. The scope of these documents is characterized.

Keywords: regulatory framework, accountant, accounting calculations, laws, regulations.

В процессе осуществления своей деятельности предприятия зачастую сталкиваются с необходимостью оплаты материальных ценностей или различного рода работ, услуг наличными денежными средствами, т.е. через подотчетные суммы.

Несмотря на то, что в бухгалтерском учете отражение данных операций не представляет сложности с точки зрения проводок, в то же время постоянно меняющаяся законодательная база предъявляет довольно жесткие требования, касающиеся порядка оформления и методов ведения первичных учетных регистров, способов группировки и отражения в бухгалтерском и налоговом учете операций с подотчетными суммами, а также правильности начисления всех налогов по этим операциям.

Рассмотрим нормативно-правовую базу в области регулирования учета расчетов с подотчетными лицами (таблица 1).

Таблица 1 - Нормативная база в области регулирования учета расчетов с подотчетными лицами

№ п/п	Нормативно-правовой акт	Сфера регулирования
1	Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06 декабря 2011 г.	Регулирует правила отражения операций по учету расчетов с подотчетными лицами в бухгалтерском учете предприятий
2	Гражданский кодекс РФ	1) Регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием.
3	Налоговый кодекс РФ	2) Определяет отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов [1]
4	Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций от 31 октября 2000 г. N 94н	Устанавливает единые подходы к применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражению фактов хозяйственной деятельности на счетах бухгалтерского учета
5	Положение о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации №318-П от 24.04.2008	Регулирует порядок ведения кассовых операций
6	Указание Банка России от 11 марта 2014 г. N 3210-У "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства"	Регулирует порядок ведения кассовых операций

Согласно Инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций для обобщения информации о расчетах с подотчетными лицами по суммам, выданным им на административно-хозяйственные, операционные, командировочные расходы, используется активно-пассивный счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами", дебетовое сальдо которого отражает сумму задолженности подотчетных лиц предприятию или сумму возмещенного перерасхода и вновь выданных под отчет средства на основании расходных кассовых ордеров, кредитовое - суммы, использованные согласно авансовым отчетам и сданные в кассу по приходным кассовым ордерам.

Регистром для учета операций по движению подотчетных сумм и расчетов с подотчетными лицами служит журнал-ордер № 7 - комбинированный регистр, сочетающий аналитический и синтетический учет с линейной формой записи. Аналитический учет ведется по отдельно выданным под отчет суммам и осуществляется позиционным способом. По каждой отдельной строке отражаются выданный аванс, суммы расхода на основе утвержденного авансового отчета, а также возвращенная сумма неиспользованного аванса или возмещенная сумма перерасхода (против выданного аванса). Таким образом, операции по одному авансовому отчету должны найти отражение только по одной строке.

Основанием для заполнения журнала-ордера № 7 являются расходные кассовые ордера на суммы, выданные под отчет, авансовые отчеты - на израсходованные суммы, новые приходные или расходные кассовые ордера - на расхождения в суммах, полученных и израсходованных.

Таким образом, организация учета по расчетам с подотчетными лицами регулируется определенной нормативной базой, изменения в которой необходимо оперативно отслеживать и вносить соответствующие коррективы в учет.

Литература

1. Мухина Е.Р. Оценка системы нормативно-правового регулирования учета расчетов с персоналом по оплате труда / Е.Р. Мухина// Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. - №12. – С.26-27

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОТРУДНИКОМ ОТЧЕТА О КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДАХ

Аннотация

В статье рассмотрены основные виды оправдательных документов по командировочным расчетам. Отражен порядок предоставления командированным лицом авансового отчета.

Ключевые слова: подотчетные лица, командировочные расходы, подтверждающие документы.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE ORDER OF EMPLOYEE TRAVEL EXPENSES REPORT

Abstract

The article describes the main types of supporting documents for business travelers calculations. The order of business travelers the expense report is reflected.

Keywords: accountant, travel expenses, supporting documents.

Вопросы учета расчетов с подотчетными лицами включают в себя не только порядок отражения данных в учете, но и порядок предоставления подтверждающих документов.

В течение трех дней по возвращении из командировки сотрудник обязан представить в бухгалтерию авансовый отчет об израсходованных в связи с командировкой суммах и произвести окончательный расчет по ним.

К авансовому отчету необходимо приложить оправдательные документы, подтверждающие расходы и производственный характер командировки (рис.1).

Рис.1 - Виды оправдательных документов по командировке

Подотчетное лицо обязано систематизировать первичные документы (билеты, транспортные счета, багажные квитанции, счета из гостиниц или от иных лиц, предоставляющих услуги по размещению и проживанию физического лица и т.д.). Документы необходимо отразить в хронологическом порядке и пронумеровать.

Бухгалтер обязан проверить целевое расходование средств путем сопоставления данных авансовых отчетов и приложенных к ним документов на оплату услуг, наличие самих оправдательных документов, правильность оформления данных документов.

На титульной части бланка авансового отчета бухгалтер обязан указать: наименование организации, структурное подразделение, в котором работает сотрудник, ФИО и должность подотчетного лица, назначение аванса, информацию о выдаче денег (номер и дата документа, по которому выданы деньги, и соответствующий номер счета), а также сведения о наличии остатка или перерасхода по предыдущему авансу.

На титульной части бланка авансового отчета также есть таблица "Бухгалтерская запись", в которую бухгалтер переносит суммы к учету с оборотной стороны авансового отчета по соответствующей корреспонденции счетов.

Внизу авансового отчета есть отрывная часть - расписка бухгалтера в том, что он принял отчет к проверке с оправдательными документами. В расписке должно быть указано следующее: ФИО подотчетного лица, номер и дата авансового отчета, сумма документально подтвержденных расходов, количество прилагаемых документов, а также количество листов в этих документах. Заполненный бланк авансового отчета должен быть подписан подотчетным лицом.

Проверенный авансовый отчет утверждается руководителем или уполномоченным на это лицом и принимается к учету. Как правило, передача отчета на утверждение осуществляется в день получения отчета от подотчетного лица. Ознакомившись с содержанием отчета, руководитель предприятия принимает решение об утверждении величины произведенных расходов [1].

Проверенный авансовый отчет подписывается руководителем, после чего документ принимается к учету для списания подотчетных денежных средств. Остаток неиспользованного аванса приходуется в кассу, перерасходованная сумма выдается сотруднику в установленном порядке.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 октября 2008 г. № 749 (ред. От 29.12.2014) «Об особенностях направления работников в служебные командировки»

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 13 oktjabrja 2008 g. № 749 (red. Ot 29.12.2014) «Ob osobennostjah napravlenija rabotnikov v sluzhebnye komandirovki»

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

АСПЕКТЫ ПОРЯДКА ВОЗМЕЩЕНИЯ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ СО СТОИМОСТЬЮ ПРОЕЗДА

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы порядка возмещения расходов по проезду к месту командировки и обратно. Уточнен порядок возмещения расходов на проезд при отсутствии подтверждающих документов.

Ключевые слова: командировочные расходы; расходы по проезду; возмещение расходов; авансовый отчет.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE ASPECTS OF ORDER REIMBURSEMENT OF TRAVEL EXPENSES ***Abstract***

Abstract

The article presents the questions of reimbursement of travel costs. The procedure for reimbursement of travel expenses in the absence of supporting documents are described.

Keywords: travel expenses; reimbursement of expenses; expense report.

Вопросам порядка отражения в учете командировочных расходов посвящено множество статей в журналах, на форумах. К данному вопросу в процессе свое деятельности обращаются практически все предприятия.

В целом можно сказать, что порядок и размеры возмещения расходов, связанных со служебными командировкам, определяются коллективным договором или локальным нормативным актом хозяйствующего субъекта.

Возмещению подлежат расходы по проезду к месту служебной командировки и обратно к месту постоянной работы (включая страховой взнос на обязательное личное страхование пассажиров на транспорте, оплату услуг по оформлению проездных документов, расходы за пользование в поездах постельными принадлежностями) в размере фактических сумм, подтвержденных проездными документами, но не выше (таблица 1) [1].

Таблица 1. Возмещение расходов по проезду к месту служебной командировки и обратно к месту постоянной работы

Наименование расходов	Возмещение проезда в полной мере при условии представления подтверждающих документов (счетов, квитанций, проездных билетов и др.)	Возмещение минимальной стоимости проезда при разрешении руководителя в случае утраты документов
Проезд железнодорожным транспортом	в купейном вагоне скорого фирменного поезда	в плацкартном вагоне пассажирского поезда;
Проезд водным транспортом	в каюте V группы морского судна регулярных транспортных линий и линий с комплексным обслуживанием пассажиров, в каюте II категории речного судна всех линий сообщения, в каюте I категории судна паромной переправы,	в каюте X группы морского судна регулярных транспортных линий и линий с комплексным обслуживанием пассажиров, в каюте III категории речного судна всех линий сообщения;
Проезд воздушным транспортом	в салоне экономического класса, либо первого класса, при условии, что возмещаются такие расходы в каждом отдельном случае с разрешения руководи	-
Проезд автомобильным транспортом	в автотранспортном средстве общего пользования (кроме такси);	в автобусе общего типа
Иные расходы	расходов на проезд в аэропорт или на вокзал в местах отправления, назначения или пересадок;	-
	расходов на провоз не более 80 килограммов багажа (независимо от количества багажа, разрешенного для бесплатного провоза по билету на тот вид транспорта, которым следует работник);	-
	расходов в связи с наймом жилого помещения в случае вынужденной задержки в пути следования (по установленным нормам).	-

При утрате документов руководитель предприятия в случае командировки сотрудника по территории РФ имеет право (но не обязан) разрешить возместить оплату проезда по минимальной его стоимости.

Основанием для возмещения оплаты проезда при утрате документов служит заявление работника о возмещении ему израсходованных денежных средств с указанием даты и времени отправления транспортного средства, его вида и номера, стоимости билета, а также причин утраты подтверждающих документов. На заявлении руководитель организации должен написать распоряжение о размерах возмещаемых сумм или об отказе в таком возмещении. Это заявление прилагается к авансовому отчету и должно храниться в бухгалтерии предприятия. Также возможно и оформление отдельного приказа руководителя организации [1].

При использовании командированным сотрудником нескольких видов транспорта, связывающих место постоянной работы и место командировки, администрация может предложить работнику вид транспорта, которым ему надлежит воспользоваться. При отсутствии такого предложения работник самостоятельно решает вопрос о выборе транспорта.

Если работник может добраться до места командировки без пересадок, а вместо этого покупает билеты на самолет через транзитный аэропорт, такие расходы связаны с налоговыми рисками.

Если работник, завершив все дела, по договоренности с администрацией остается в месте командировки на несколько дней за свой счет, обратный проезд может быть оплачен организацией при официальном продлении срока командировки.

В настоящее время получают все большее распространение электронные билеты. Перелет в таком случае организация может подтвердить распечаткой билета и посадочным талоном на самолет.

К дополнительным расходам, подлежащим возмещению относятся также:

- расходы на оформление и выдачу виз, паспортов, ваучеров, приглашений и иных аналогичных документов;
- консульские, аэродромные сборы, сборы за право въезда, прохода, транзита автомобильного и иного транспорта, за пользование морскими каналами, другими подобными сооружениями и иные аналогичные платежи и сборы;
- заказ и возврат билетов;
- взимаемый при покупке билета сервисный сбор.

Таким образом, командируемый сотрудник должен иметь четкое представление о том, какие виды расходов по проезду и в каком размере организация компенсирует ему при наличии или отсутствии подтверждающих документов.

Литература

1. Все виды пособий и компенсаций: практический справочник для бухгалтера [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://biglibrary.ru/category35/book75/part25/ (Дата обращения 19.12.2014г.)

References

1. Все виды пособий и компенсаций: практический справочник для бухгалтера [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://biglibrary.ru/category35/book75/part25/ (Дата обращения 19.12.2014г.)

Мухина Е.Р.
Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены типы организационного поведения в зависимости от разных классификационных признаков. Проанализированы подходы к изучению организационного поведения с точки зрения разных направлений.

Ключевые слова: организационное поведение, подходы, психология, социология, конфликтология.

Mukhina E.R.
Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR

Abstract

The article describes the types of organizational behavior according to different classifications. The approaches to the study of organizational behavior are given.

Keywords: organizational behavior, approaches, psychology, sociology, conflict.

Вопросам, связанным с организационным поведением, посвящено множество трудов отечественных и зарубежных ученых. Сам термин «организационное поведение» возник в связи с осознанием необходимости обозначения различных поведенческих реакций личности (группы) на организационные воздействия (стимулы, ролевые и административные требования, предписания и санкции), а также в связи с вариативностью типов этих реакций.

В литературе выделяют различные классификационные признаки, в соответствии с которыми принято выделять следующие типы организационного поведения (рис.1).

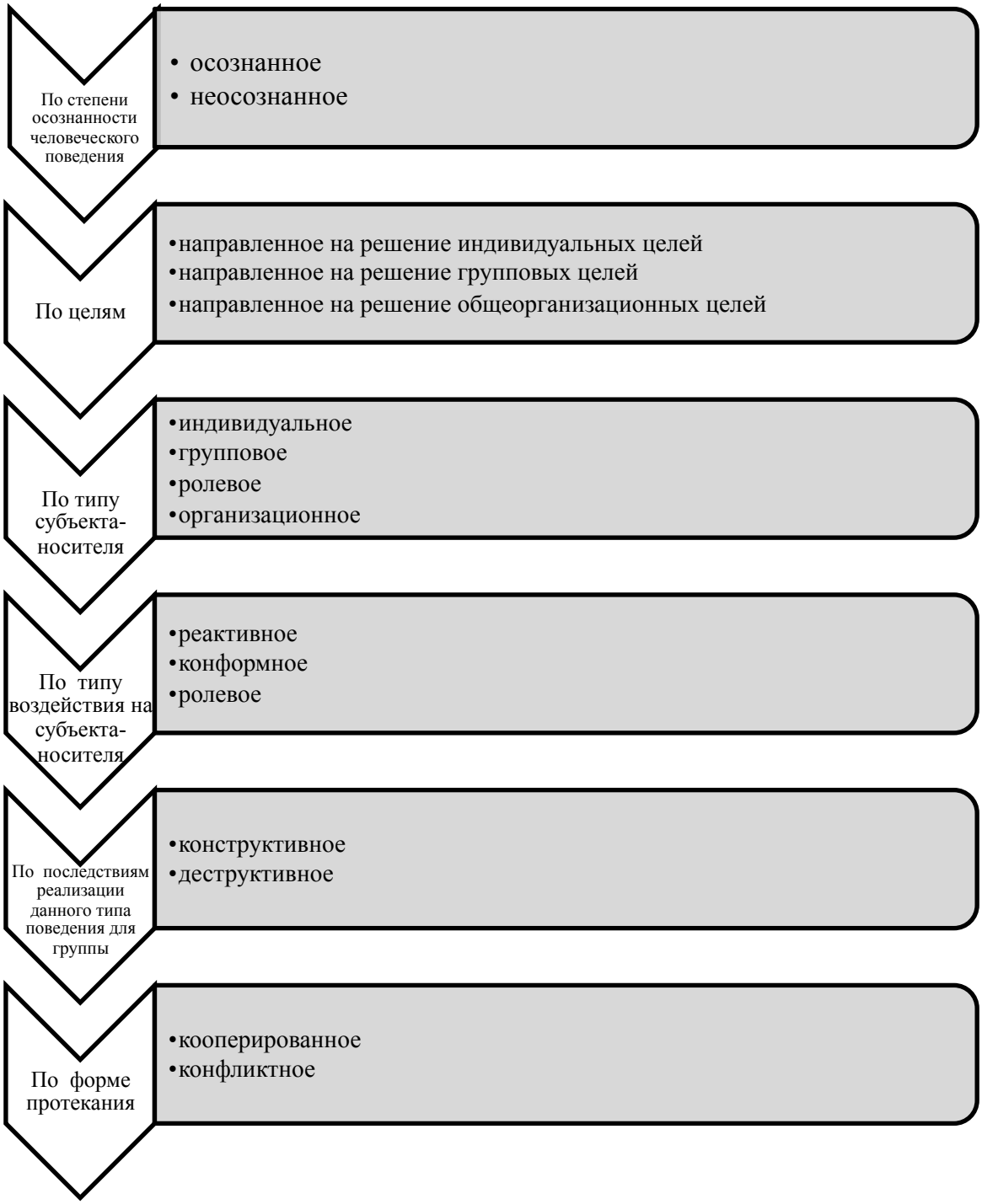

Рис.1 - Классификация типов организационного поведения

В научной литературе выделяется несколько подходов к изучению организационного поведения [1] (таблица 1).

Таблица 1 - Подходы к изучению организационного поведения

Подходы с точки зрения психологии	**Подходы с точки зрения социологии**	**Подходы с точки зрения конфликтологии**
Подход индивидуальных различий, суть которого в том, что особенности поведения социальных субъектов объясняются наличием врожденных или приобретенных черт человека (группы)	Социально-типический подход предполагает характерные для группы как субъекта организационных отношений и объекта управления типичные (изначально присущие или выработанные) свойства и черты, обусловленные социальной (культурной, профессиональной и др.) принадлежностью	Конфликтный подход, суть которого в следующем: организационное поведение рассматривается в терминах столкновения противоположных интересов и позиций участников взаимодействия; конфликт при этом рассматривается как явление, лежащее в основе изменений и повышения степени интеграции социальной системы.
Бихевиористский и необихевиористский подходы: поведение описывается в терминах адекватных рациональных реакций на различные внешние воздействия, при которых человек (группа) сознательно выбирает определенную линию поведения.	Теория социального действия, рассматривающая организационное поведение как следствие рациональных скоординированных коллективных действий, при которых каждый индивид (группа) учитывает участников взаимодействия	Модели социального обмена, при которых взаимоотношения индивидов, групп и организаций описываются как рациональное поведение, под которым понимают взаимовыгодный обмен видами деятельности и вознаграждениями

Психоаналитический подход, описывающий поведение через неосознанное и являющееся следствием внутриличностных конфликтов и двойственных стремлений человека	Нормативно-институциональный подход рассматривает организационное поведение во взаимосвязи с единой социальной системой	Феноменологический подход характеризует организационное поведение через следствие сознательного, постоянно корректируемого взаимодействия различных субъектов, которые преследуют свои цели, временно объединяются или конфликтуют между собой.
Когнитивный подход: организационное поведение рассматривается как результат интерпретации индивидом (группой) конкретной ситуации	Функционалистский подход, при котором поведение индивида (группы) рассматривается в рамках единой социальной системы; предполагается, что взаимодействующим индивидам (группам) свойственно изначальное стремление к сохранению и укреплению социальной целостности; все процессы осуществляются в целях выживания социальной системы, обеспечения интеграции, сотрудничества, равновесия.	Инвайронментальный подход: человеческое поведение рассматривается как поиск наиболее рационального способа взаимодействия с внешним окружением
Гештальтпсихология: реальное поведение индивида (группы) интерпретируется как реализация жизненных стратегий, корректируемых в соответствии с жизненными стратегиями других	Интеракционистский подход: организационное поведение характеризуется посредством описания процессов взаимодействия, когда индивид (группа) вынужден в своем поведении учитывать систему ожиданий (ролевых предписаний)	
Концепция групповой динамики: индивидуальное и коллективное поведение описывается в контексте процессов развития группы		

Таким образом, на сегодняшний день наблюдается множество типов организационного поведения и множество методологических подходов к его изучению.

Литература

1. Захарова Т.И. Организационное поведение. – М., 2009, 330с.

References

1. Zaharova T.I. Organizacionnoe povedenie. – M., 2009, 330s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПРИ ОПЛАТЕ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос налогообложения НДФЛ командировочных расходов. Приведен ряд частных случаев оплаты отдельных видов командировочных расходов.

Ключевые слова: командировочные расходы, подотчетные лица, НДФЛ, налогообложение.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE FEATURES CALCULATION PERSONAL TAX BY PAYING TRAVEL EXPENSES

Abstract

The article deals with the issue of taxation of personal income tax travel expenses. Some special cases payment of certain types of travel expenses are described.

Keywords: travel expenses, accountant, personal income taxation.

Глава 23 Налогового кодекса Российской Федерации не предусматривает каких-то различий в области обложения налогом на доходы физических лиц между командировками внутри страны и за рубежом. Единственной разницей является то, что при командировках за границу перечень расходов, не включаемых в налогооблагаемый доход, шире, по сравнению с командировками внутри страны.

Так, при оплате организацией сотруднику расходов на командировки в доход, подлежащий налогообложению, не включаются следующие статьи (рис 1.).

Рис.1 - Расходы на командировки, не включаемые в НДФЛ

В случае отсутствия оправдательных документов, подтверждающих осуществление расходов по найму жилого помещения, суммы такой оплаты освобождаются от налогообложения только в пределах норм, установленных законодательством РФ.

Помимо этого, организация имеет право самостоятельно устанавливать нормы компенсации расходов по найму жилья во время командировок на территории России и за границей для целей бухгалтерского учета, превышающие установленные нормы.

Также необходимо акцентировать внимание на том, что если дополнительная услуга в сумме подтвержденных расходов является обязательной, но выделена отдельно в счете гостиницы (плата за телевизор, холодильник и т.д.), то она не облагается налогом на доходы физических лиц. В том случае, если подобного рода услуги являются добровольными и призваны удовлетворять личные потребности командированных работников (плата за пользование сейфом, баром, бассейном, кабельным телевидением и т.д.), то они должны облагаться налогом на доходы физических лиц.

Схожая ситуация и с оплатой завтраков. Если завтраки предоставляются гостиницей, но в счете отдельной строкой не выделяются, то их в целях начисления НДФЛ не определяют. В ситуации, когда сумма завтраков выделена в счете отдельной строкой, эти расходы должны покрываться за счет суточных. Суммы расходов на завтраки в гостинице, оплаченные отдельно, сверх суточных, должны облагаться НДФЛ.

Если администрация не издала распоряжение об удержании из заработной платы работника, то данные суммы подлежат включению в совокупный доход, полученный данным физическим лицом.

При определении налоговой базы надо учесть все доходы налогоплательщика, которые он получил как в денежной, так и в натуральной форме [1].

В последующем при предоставлении работником авансового отчета производится перерасчет причитающейся к уплате суммы налога на доходы.

Таким образом, при определении налоговой базы по НДФЛ следует руководствоваться нормами действующего законодательства.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2

References

1. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii, chast' 2

Мухина Е.Р.
Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ПО ВОПРОСУ РЕГИСТРАЦИИ И УЧЕТА СТРАХОВАТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье рассмотрены базовые понятия, связанные с деятельностью по регистрации и учету страхователей. В частности, даны определения понятий: ФСС, субъектов обязательного социального страхования, страхователей, страховщиков, застрахованных лиц, страхового взноса, страхового тарифа.

Ключевые слова: Фонд социального страхования Российской Федерации, субъекты обязательного социального страхования, страхователи, страховщики, застрахованные лица, страховой взнос, страховой тариф

Mukhina E.R.
Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE FEATURE CONCEPTUAL APPARATUS ON THE REGISTRATION AND ACCOUNTING OF THE INSURED

Abstract

The article describes the basic concepts in the field of registration and accounting of policyholders. The paper gives the following definitions: FSS, subjects of compulsory social insurance, policyholders, insurers, the insured, the insurance premium, the insurance rate.

Keywords: *FSS, subjects of compulsory social insurance, policyholders, insurers, the insured, the insurance premium, the insurance rate.*

Сфера регистрации и учета страхователей неизбежно связана с такими дефинициями, как Фонд социального страхования Российской Федерации, субъекты обязательного социального страхования, страхователи, страховщики, застрахованные лица, страховой взнос, страховой тариф. Следует отметить, что все перечисленные выше понятия имеют четкое определение, зафиксированное в соответствующих нормативно-правовых документах.

Так, согласно Положению о Фонде социального страхования ФСС признается специализированное финансово-кредитное учреждение при правительстве Российской Федерации [1]. Под субъектами обязательного социального страхования понимаются участники отношений по обязательному социальному страхованию: страхователи, страховщики, застрахованные лица [2]. Рассмотрим более подробно данную категорию.

Так, в соответствии с нормами федерального закона № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998г страхователями признаются организации любой организационно-правовой формы, а также граждане, обязанные в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования и законодательством Российской Федерации о налогах и сборах уплачивать страховые взносы и (или) налоги. Страхователями являются также органы исполнительной власти и органы местного самоуправления, обязанные в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования уплачивать страховые взносы. Страхователи определяются в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования:

1.Организации - юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории РФ.

2.Индивидуальные предприниматели – физ. лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юр. лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств, физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (нотариусы, адвокаты).

3.Обособленное подразделение организации - любое территориально обособленное от нее подразделение, по месту нахождения которого оборудованы стационарные рабочие места на срок более одного месяца [3]. Страховщики – это некоммерческие организации, создаваемые в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования для обеспечения прав застрахованных лиц по обязательному социальному страхованию при наступлении страховых случаев. К застрахованным лицам относят граждан Российской Федерации, а также иностранных граждан и лиц без гражданства, работающих по трудовым договорам, лиц, самостоятельно обеспечивающих себя работой, или иных категорий граждан, у которых отношения по обязательному социальному страхованию возникают в соответствии с федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования [4].

Застрахованными лицами являются граждане РФ, а также постоянно или временно проживающие на территории РФ иностранные граждане и лица без гражданства:

1) лица, работающие по трудовым договорам, гражданско-правовым договорам (по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний); 2) государственные гражданские служащие, муниципальные служащие; 3) адвокаты, индивидуальные предприниматели, в том числе члены крестьянских (фермерских) хозяйств, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями, члены родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, добровольно вступившие в отношения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и осуществляющие за себя уплату страховых взносов в Фонд социального страхования РФ [5].

Страховой взнос трактуется через обязательный платеж по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, рассчитанный исходя из страхового тарифа, скидки (надбавки) к страховому тарифу, который страхователь обязан внести страховщику. Страховым тарифом признается ставка страхового взноса с начисленной оплаты труда по всем основаниям (дохода) застрахованных.

Литература

1. Постановление Правительства РФ №101 от 12.02.1994г. «О Фонде социального страхования»
2. Федеральный закон № 125-ФЗ от 24.07.1998г. «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»
3. Федеральный закон №212-ФЗ от 24.07.2009г «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»
4. Федеральный закон № 165-ФЗ от 16.07.1999г. «Об основах обязательного социального страхования»
5. Федеральный закон № 255-ФЗ от 29.12.2006г. «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF №101 ot 12.02.1994g. «O Fonde social'nogo strahovanija»
2. Federal'nyj zakon № 125-FZ ot 24.07.1998g. «Ob objazatel'nom social'nom strahovanii ot neschastnyh sluchaev na proizvodstve i professional'nyh zabolevanij»
3. Federal'nyj zakon №212-FZ ot 24.07.2009g «O strahovyh vznosah v Pensionnyj fond Rossijskoj Federacii, Fond social'nogo strahovanija Rossijskoj Federacii, Federal'nyj fond objazatel'nogo medicinskogo strahovanija i territorial'nye fondy objazatel'nogo medicinskogo strahovanija»
4. Federal'nyj zakon № 165-FZ ot 16.07.1999g. «Ob osnovah objazatel'nogo social'nogo strahovanija»
5. Federal'nyj zakon № 255-FZ ot 29.12.2006g. «Ob objazatel'nom social'nom strahovanii na sluchaj vremennoj netrudosposobnosti i v svjazi s materinstvom»

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОБЗОР КАТЕГОРИЙ СТРАХОВАТЕЛЕЙ, ПОДЛЕЖАЩИХ РЕГИСТРАЦИИ В ФОНДЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные категории страхователей, подлежащих регистрации в ФСС. Исследован порядок регистрации страхователей по отношению к разным категориям.

Ключевые слова: страхователи, ФСС, категория, регистрация.

Mukhina E.R.
Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

REGISTRATION IN THE SOCIAL SECUTITY FUND SOME CATEGORIES OF INSURANT

Abstract

The article describes the main categories of insurant to be registered in the FSS. The procedure for registration of insurers with respect to the different categories is investigated.

Keywords: insurant, the Social Insurance Fund, category, registration.

Вопросы регистрации страхователей неразрывно связаны с определением перечня лиц, обязанных встать на учет.

В соответствии с п.2 ст.12 Федерального закона №165 «Об основах обязательного социального страхования» страхователи обязаны встать на учет и сняться с учета у страховщика в порядке, установленном федеральными законами о конкретных видах обязательного социального страхования. Рассмотрим основные категории страхователей (рис.1).

Рис.1 - Категории страхователей Фонда социального страхования РФ

Рассмотрим особенности регистрации страхователей по обязательному социальному страхованию в зависимости от их категории.

Итак, страхованию подлежат:

1.Юридические лица в 5-дневный срок с момента представления в исполнительные органы страховщика федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим гос. регистрацию юр. лиц, сведений, содержащихся в ЕГРЮЛ и представляемых в порядке, установленном Правительством РФ – по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством; от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

2. Юридические лица по месту нахождения их обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, расчетный счет и начисляющих выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц - по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством; от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (на основании заявления о регистрации в качестве страхователя, представляемого в срок не позднее 30 дней со дня создания такого обособленного подразделения).

3.Физические лица, заключившие трудовой договор с работником - по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством; от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (на основании заявления о регистрации в качестве страхователя, представляемого в срок не позднее 10 дней со дня заключения трудового договора с первым из нанимаемых работников).

4.Физические лица, заключившие гражданско-правовой договор при наличии в нем условий о том, что страхователь обязан уплачивать страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за указанных лиц — от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (на основании заявления о регистрации в качестве страхователя, представляемого в срок не позднее 10 дней со дня заключения указанного договора).

5.Физические лица (адвокаты, индивидуальные предприниматели, члены крестьянских (фермерских) хозяйств; физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями (нотариусы, занимающиеся частной практикой, иные лица занимающиеся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой) вправе добровольно вступать в правоотношения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и уплачивать за себя страховые взносы в ФСС РФ [1]

Литература

1. Федеральный закон от 29.12.2006г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

References

1. Federal'nyj zakon ot 29.12.2006g. № 255-FZ «Ob objazatel'nom social'nom strahovanii na sluchaj vremennoj netrudosposobnosti i v svjazi s materinstvom».

Мухина Е.Р.
Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ПРОЦЕСС ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ В ЧАСТИ КОМАНДИРОВОЧНЫХ РАСХОДОВ

Аннотация

В статье рассмотрены процесс документального оформления и учета командировочных расходов. Приведена наглядная схема в области оформления первичных документов. Рассмотрен вопрос возмещения сотруднику работодателям командировочных расходов.

Ключевые слова: подотчетные лица, командировочные расходы, подотчетные суммы, документальное оформление.

Mukhina E.R.
Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

DOCUMENTED PROCESS PAYROLL OF TRAVEL EXPENCES

Abstract

The article describes the process of documenting and accounting for travel expenses. It shows a diagram of the registration of primary documents. The question of compensation for employers employee travel expenses is reviewed

Keywords: accountant, travel expenses, petty cash, documentation.

С вопросами отражения подотчетных сумм в учете связана деятельность любой организации. На сегодняшний день данная тема вызывает много вопросов в связи со сложностью трактовки нормативно-правовой базы в этой сфере. Сложности возникают и в процессе документального оформления операций.

Как известно, подотчетные суммы выдаются сотрудникам предприятия на строго определенные цели, в т.ч. на командировочные расходы. Рассмотрим схему документального оформления расчетов с подотчетными лицами по командировочным расходам.

Направление работников в командировку, как правило, оформляется следующими первичными документами (рис.1).

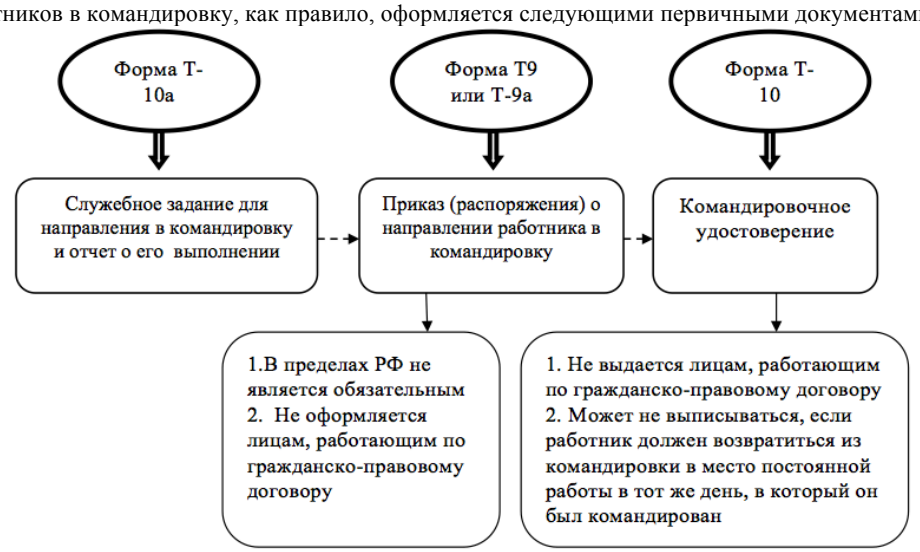

Рис.1 - Первичные документы для направления работников в командировку

Прежде чем отправить сотрудника в командировку, его непосредственный начальник заполняет форму № Т-10а "Служебное задание для направления в командировку и отчет о его выполнении", указывая задание работника, место, место назначения и предполагаемый срок командировки. После чего задание утверждает руководитель организации. На основании служебного задания выписывается командировочное удостоверение (форма № Т-10) в одном экземпляре. Фактическое время пребывания в месте командировки определяется по отметкам в командировочном удостоверении о дне прибытия в место командировки и дне выбытия из места командировки. Если работник командирован в разные населенные пункты, отметки о дне прибытия и дне выбытия делаются в каждом пункте.

После оформления вышеуказанных документов работник направляется в бухгалтерию за командировочными. Организация обязана покрыть следующие виды расходов (рис.2):

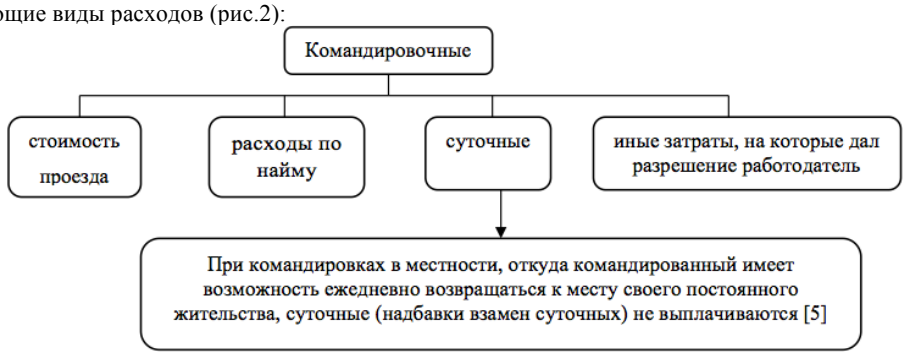

Рис.2 - Возмещение командировочных расходов

Выдача наличных денег под отчет на расходы, связанные со служебными командировками, производится в пределах сумм, причитающихся командированным лицам на эти цели.

Передача выданных под отчет наличных денег одним лицом другому запрещается.

Срок командировки определяется работодателем с учетом объема, сложности и других особенностей служебного поручения.

Днем выезда в командировку считается дата отправления транспортного средства от места постоянной работы командированного, а днем приезда из командировки - дата прибытия указанного транспортного средства в место постоянной работы. При отправлении транспортного средства до 24 часов включительно днем отъезда в командировку считаются текущие сутки, а с 00 часов и позднее - последующие сутки.

В случае если место отправления находится за чертой населенного пункта, учитывается время, необходимое для проезда до места отправления. Аналогично определяется день приезда работника в место постоянной работы.

Вопрос о явке работника на работу в день выезда в командировку и в день приезда из командировки решается по договоренности с работодателем [1].

На предприятиях регистрация лиц, отбывающих в командировки и прибывающих из командировки на данное предприятие ведется в специальных журналах по установленным формам. Руководитель предприятия приказом назначает лицо, ответственное за ведение журналов регистрации работников, прибывающих из командировки и выбывающих в командировку, и производство отметок в командировочных удостоверениях.

Таким образом, порядок документального оформления подотчетных сумм в области командировочных расходов строго регламентирован соответствующими нормативными документами.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 октября 2008 г. № 749 (ред. От 29.12.2014) «Об особенностях направления работников в служебные командировки»

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 13 oktjabrja 2008 g. № 749 (red. Ot 29.12.2014) «Ob osobennostjah napravlenija rabotnikov v sluzhebnye komandirovki»

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СИСТЕМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены основные системы оплаты труда: тарифная, бестарифная и смешанная. Проанализированы виды данных систем. Охарактеризована сфера возможного применения данных систем.

Ключевые слова: система оплаты труда; тарифная система; бестарифная система; смешанная система; сдельная форма; повременная форма.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE CLASSIFICATION SYSTEM OF MATERIAL STIMULATION

Abstract

The article presents the basic wage system: the tariff, tariff-free and mixed. The types of wages systems are analyzed. The scope of applications of these systems is described.

Keywords: wage system; tariff system; tariff-free system; mixed system; piecework form; time-based form.

Вопросы отражения расчетов в персоналом по оплате труда играют огромную роль в современной экономике. Любая компания, любое частное лицо в своей практике неизбежно сталкиваются с вопросами исчисления заработной платы сотрудникам [1]. Безусловно, любой руководитель сталкивается с вопросом выбора оптимальной системы оплаты труда персонала, учитывающей специфику деятельности компании.

В российской практике выделяют три основные системы оплаты труда: тарифная, бестарифная и смешанная система [2]. В рамках каждой из обозначенных систем выделяют подвиды систем оплаты труда. Классификация выявленных систем представлена на рисунке 1.

Рис. 1 - Классификация систем оплаты труда

Тарифная система характеризуется через совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий в зависимости от: сложности выполняемой работы, условий труда, природно-климатических условий, интенсивности труда, характера труда. Формами тарифной системы являются: сдельная и повременная [3]. Ключевое различие между ними - это лежащий в их основе способ учета затрат труда: при сдельной – учет количества произведенной продукции надлежащего качества, либо учет количества выполненных операций, при повременной – учет отработанного времени.

Применение сдельной формы оплаты труда предполагает высокий уровень разработки системы нормативного регулирования, т.е. комплекса норм и нормативов. Сдельная форма оплаты труда применяется в тех случаях, когда есть возможность фиксировать количество показателей результата труда и нормировать его путем установления норм выработки и времени.

При повременной оплате труда заработная плата сотрудника определяется в соответствии с его квалификацией и количеством отработанного времени. Применение данной системы целесообразно в том случае, если учет выработки невозможен или очень сложен.

При использовании бестарифной системы оплаты труда, или коллективно-долевой системы, заработок сотрудника зависит от конечных результатов работы предприятия в целом, результатов структурного подразделения, в котором он выполняет свои обязанности, и от объема денежных средств, направляемых работодателем на оплату труда. Такую систему характеризуют следующие признаки: тесная связь уровня оплаты труда с фондом заработной платы, определяемым по конкретным результатам работы коллектива; установление каждому работнику коэффициента квалификационного уровня, зависящего от стажа, образования сотрудника, и коэффициента трудового участия в текущих результатах деятельности. Таким образом, индивидуальная заработная плата каждого работника представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде заработной платы

Смешанная система оплаты труда сочетает в себе признаки и тарифной, и бестарифной систем. Система плавающих окладов строится на том, что при условии выполнения задания по выпуску продукции в зависимости от результатов труда работников происходит периодическая корректировка тарифной ставки (оклада). Комиссионная форма оплаты труда применяется для работников сферы торговли. Дилерский механизм заключается в том, что работник за свой счет закупает часть продукции предприятия, которую затем сам же и реализует. Разница между фактической ценой реализации и ценой, по которой работник рассчитывается с предприятием, представляет собой его заработную плату.

Таким образом, на современном этапе наблюдается достаточно большой выбор возможных вариантов расчетов с персоналом. Зачастую оптимальное решение заключается в комбинированном применении отдельных элементов каждой из системы и обеспечении дифференцированного подхода к различным категориям сотрудников.

Литература

1. Мухина Е.Р. Оценка системы нормативно-правового регулирования учета расчетов с персоналом по оплате труда / Е.Р. Мухина// Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. - №12. – С.26-27
2. Емельянов А.С. Материальное стимулирование сотрудников как основа управления персоналом. – М.: ИНФРА-М, 2006. - 157с.
3. Баранова К.Н. Методы управления персоналом. - М.: Логос, 2008. - 219с.

References

1. Muhina E.R. Ocenka sistemy normativno-pravovogo regulirovanija ucheta raschetov s personalom po oplate truda / E.R. Muhina// Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2014. - №12. – S.26-27
2. Emel'janov A.S. Material'noe stimulirovanie sotrudnikov kak osnova upravlenija personalom. – M.: INFRA-M, 2006. - 157s.
3. Baranova K.N. Metody upravlenija personalom. - M.: Logos, 2008. - 219s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОБЗОР НОРМАТИВНО-ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ РЕГИСТРАЦИИ И УЧЕТА СТРАХОВАТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы регулирования и учета страхователей Фонда социального страхования РФ. Приведены основные нормативно-правовые документы в данной области Сформулирована проблема необходимости дальнейшего развития нормативно-правовой базы.

Ключевые слова: нормативно-правовая база, Фонд социального страхования, закон, постановление.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE CHARACTERISTICS OF SYSTEM REGISTRATION AND ACCOUNT OF INSURANTS

Abstract

The article presents the questions of management and accounting of insurants Social Insurance Fund of the Russian Federation. The paper describes the basic legal documents in this field. The problem of the need for further development of the regulatory framework is formulated.

Keywords: legal and regulatory framework, the Social Insurance Fund, laws, regulations.

Вопросы регистрации и учета страхователей в органах Фонда социального страхования регламентируются определенными нормативными актами. Сведем данные о данных актах в таблицу 1.

Таблица 1 - Обзор нормативного регулирования регистрации и учета страхователей в органах ФСС

№	Вид документа	Наименование	Дата, номер
1	Федеральный закон	Об основах обязательного социального страхования	№ 165-ФЗ, 16.07.1999г.
2	Федеральный закон	Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	24.07.1998г. № 125-ФЗ
3	Федеральный закон	Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	29.12.2006г. № 255-ФЗ
4	Федеральный закон	О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования	24.07.2009 г. N 212-ФЗ
5	Федеральный закон	О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов	30.11.2011 № 356-ФЗ
6	Приказ Министерства	О порядке регистрации и снятия с регистрационного учета страхователей и лиц, приравненных к страхователям	07.12.2009 № 959н

	здравоохранения и социального развития РФ		
7	Постановление Правительства РФ	Об утверждении Правил отнесения видов экономической деятельности к классу профессионального риска	01.12.2005 № 713
8	Постановление Правительства РФ	О порядке уплаты страховых взносов лицами, добровольно вступившими в правоотношения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	02.10.2009 № 790
9	Постановление Фонда социального страхования РФ	Об организации работы исполнительных органов Фонда социального страхования Российской Федерации по регистрации страхователей	23.03.2004 № 27
10	Приказ МНС РФ и Фонда социального страхования РФ	Об утверждении Порядка взаимодействия Министерства РФ по налогам и сборам и Фонда социального страхования РФ при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в электронном виде	30.12.2003 №БГ-3-09/728/308
11	Постановление Правительства РФ	О Фонде социального страхования Российской федерации	12.02.1994г. №101
12	Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ	Об утверждении административного регламента Фонда социального страхования РФ по предоставлению государственной услуги по регистрации и снятию с регистрационного учета страхователей – юридических лиц по месту нахождения обособленных подразделений	20.09.2011г.№1052н
13	Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ	Об утверждении административного регламента Фонда социального страхования РФ по предоставлению государственной услуги по регистрации и снятию с регистрационного учета страхователей – физических лиц, обязанных уплачивать страховые взносы в связи с заключением гражданско-правового договора	20.09.2011г.№ 1053н
14	Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ	Об утверждении административного регламента Фонда социального страхования РФ по предоставлению государственной услуги по регистрации и снятию с регистрационного учета страхователей – физических лиц , заключивших трудовой договор с работником	20.09.2011г.№1054н
15	Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ	Об утверждении административного регламента Фонда социального страхования РФ по предоставлению государственной услуги по регистрации и снятию с регистрационного учета лиц , добровольно вступивших в правоотношения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	20.09.2011г. №1055н

Таким образом, вопросы регистрации и учета страхователей урегулированы вышеперечисленными нормативно-правовыми актами.

Несмотря на обширную нормативно-правовую базу в области регулирования и учета страхователей, существует много вопросов, требующих дальнейшего развития и совершенствования.

Литература

1. www.consultant.ru

References

1. www.consultant.ru

Зоткин А.О.[1], Натейкина Ю.О.[2]

[1]Кандидат философских наук, доцент; [2]магистрант, Национальный исследовательский Томский государственный университет

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности компетентностного подхода к управлению персоналом, место модели компетенций в системе управления, а также понятие ключевых компетенций.

Ключевые слова: компетентностный подход, управление персоналом, модель компетенций, ключевые компетенции.

Zotkin A.O.[1], Nateikina Y.O.[2]

PhD in philosophy, associate professor; undergraduate, National Research Tomsk State University.

COMPETENCE APPROACH IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Abstract

The article describes the features of the competency approach to human resources management, competency model in management system, notion of core competencies.

Keywords: competence approach, human resources management, competency model, core competencies.

За последние годы в нашей стране и в мире в целом произошли большие изменения. Экономика России быстро развивается, и как следствие появляется все больше предприятий, которым приходится существовать в условиях серьезной конкуренции. Автор С.П. Болотов [1] считает, что в новых условиях необходимо постепенно менять деловую среду организаций. Деловая среда, как правило, меняется под воздействием двух групп факторов: совершенствование законодательства в сфере экономики и совершенствование менеджмента в российских предприятиях.

В условиях жесткой конкуренции организации ставят перед собой более амбициозные цели и разрабатывают новые стратегии, для того, чтобы выжить на рынке. А реализация бизнес-стратегий организаций невозможна без квалифицированных, мотивированных и вовлеченных сотрудников, уникальные компетенции, профессиональный и личностный потенциал которых являются ключевым фактором повышения эффективности организации в условиях динамичных и разнообразных изменений внешней среды. За последние годы компетентностный подход стал неотъемлемой частью системы управления персоналом организации. Сегодня организации считают, что персонал как стратегический актив должен обладать, прежде всего,

компетентностью - знаниями, навыками и моделями поведения, необходимыми для эффективного выполнения работы в данной организации.

Главной особенностью компетентностного подхода в управлении персоналом является переход от оперативных проблем кадровой специфики к задачам более высокого стратегического уровня. Теперь недостаточно просто обучить сотрудников, создать правила поведения и разработать некий регламент, результатом всех управленческих действий должно быть повышение эффективности труда, вовлеченности персонала, мотивации, а значит повышение эффективности работы организации в целом. Поэтому цели в компетентностном подходе формулируются так, чтобы показать, что данные процессы могут улучшить деятельность организации путем достижения более высоких результатов работы, изменения поведения сотрудников, роста продуктивности и эффективности организации.

Современные организации все чаще транслируют идеологию компетентностного подхода на все сферы управления персоналом, при этом модель компетенций является центральным элементом системы управления персоналом, вокруг которого сосредоточены конкретные функциональные направления управления персоналом.

Автор О.Л. Чуланова утверждает, что концепция компетентностного подхода является интегрированной концепцией, формирующей основные принципы управления персоналом современной организации. Эти принципы включают:

- принцип системности – использование компетентностного подхода в управлении персоналом должно быть основано на увязанных в единое целое целей, задач, процессов управления персоналом и быть ориентировано на краткосрочные и долгосрочные цели организации;
- принцип комплексности – разработка тактических и стратегических решений в области использования компетентностного подхода должна осуществляться с учетом взаимосвязей между различными областями и аспектами управления персоналом;
- принцип актуальности – деятельность в области использования компетентностного подхода в управлении персоналом должны соответствовать кадровой ситуации, предлагать решения актуальных кадровых проблем организации, основанные на лучшем опыте и современных научных разработках;
- принцип непрерывности – деятельность в области использования компетентностного подхода в управлении персоналом должно ориентироваться на поступательное обучение и развитие сотрудников для улучшения выполнения работы, создания потенциала для роста и развития в течение всего времени работы в организации;
- принцип преемственности – доминирующие ценности, уникальные знания, навыки и опыт, приобретенные работниками в организации, должны распространяться внутри нее, чтобы улучшить результаты работы, сохранить и преумножить ее конкурентные преимущества;
- принцип опережающего развития – расширение профессионального кругозора и компетентности сотрудников, чтобы создать запас знаний, навыков и умений, который может потребоваться при решении сложных проблем или нестандартных задач предприятия в будущем;
- принцип саморазвития – создание условий для самообучения и самовыражения сотрудников для активизации внутренних механизмов развития, обеспечивающих рост мотивации к эффективному труду, повышение удовлетворенности работой, более полное раскрытие профессионального и личностного потенциала;
- принцип эффективности – результаты деятельности в области использования компетентностного подхода в управлении персоналом должны обеспечивать требуемый уровень достижения экономического, организационного и социального эффектов, тем самым способствовать повышению эффективности организации [3].

При компетентностном подходе к управлению персоналом в организации модель компетенций является центром, вокруг которой строится система управления. Современные модели компетенций задают систему координат, которая позволяет выявить работников, которые смогут быть максимально эффективны в рамках конкретной организационной культуры. При разработке моделей ориентируются на выбор наиболее важных компетенций, которые, как правило, группируются в кластеры или функциональные блоки. Модель компетенций позволяет унифицировать требования к сотрудникам и создать единые стандарты поведения, основу для оценки и продвижения сотрудников [4].

В рамках компетентностного подхода в управлении персоналом авторы Прахалад и Хамел выделили понятие «ключевых компетенций». Эти авторы утверждают, что фирмы становятся конкурентоспособными, когда обладают «компетенциями, охватывающими разрабатываемые продукты», так как «реальные источники преимущества компании как раз и заключаются в способности менеджмента консолидировать технологии и навыки компании в компетенции, повышающие способности бизнеса к быстрой адаптации к возникающим возможностям». При этом возрастает роль коллективного обучения в организации в особенности тому, «как координировать разнообразные навыки производства и объединять многочисленные потоки технологий.

Прахалад и Хамел также приходят к выводу, что ключевые компетенции не уменьшаются по мере использования. В отличие от физических активов, которые ухудшаются со временем, компетенции усиливаются по мере того, как они применяются и ими обмениваются. По ним можно изучать модели диверсификации и проникновения на рынок, а не по привлекательности рынков.

Подводя итог анализу компетентностного подхода в управлении персоналом, можно сделать вывод, что для того, чтобы выжить на рынке, менеджмент организации должен постоянно анализировать ситуацию на рынке и создавать свое конкурентное преимущество. Конкурентное преимущество, заключающееся в создании модели компетенций как ядра системы управления персоналом в организации, обосновано многими известными авторами, что подтверждает актуальность данного вопроса [2].

Литература

1. Болотов С.П. Развитие менеджмента в условиях глобализации [Электронный ресурс] // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. URL: http: // koet.syktsu.ru / vestnik/2005/2005-4/5/. Htm (дата обращения 07.01.2015).
2. Кондратов С.О. Менеджмент знаний как основа формирования ключевых компетенций // Креативная экономика». - 2007. - № 1 (1). - . стр. 42-46.
3. Леонова О.В. Компетентностный подход как способ управления персоналом предприятия // Вестник ТГТУ. - 2010. - Том 16. - № 4. - с. 993-1000.
4. Чуланова О. Л. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». - 2013. - №5. – с. 1-8. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/08evn513.pdf (дата обращения 05.01.2015).

References

1. Bolotov S.P. Razvitie menedzhmenta v uslovijah globalizacii [Jelektronnyj resurs] // Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravlenija i venchurnogo investirovanija Syktyvkarskogo gosudarstvennogo universiteta. URL: http: // koet.syktsu.ru / vestnik/2005/2005-4/5/. Htm (data obrashhenija 07.01.2015).
2. Kondratov S.O. Menedzhment znanij kak osnova formirovanija kljuchevyh kompetencij // Kreativnaja jekonomika». - 2007. - № 1 (1). - . ctr. 42-46.
3. Leonova O.V. Kompetentnostnyj podhod kak sposob upravlenija personalom predprijatija // Vestnik TGTU. - 2010. - Tom 16. - № 4. - s. 993-1000.
4. Chulanova O. L. Koncepcija kompetentnostnogo podhoda v upravlenii personalom [Jelektronnyj resurs] // Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE». - 2013. - №5. – s. 1-8. URL: http://naukovedenie.ru/PDF/08evn513.pdf (data obrashhenija 05.01.2015).

Никонова Я.И.[1], Жернова Е.А.[2]
[1]Кандидат экономических наук, [2]Студентка, Сибирский государственный университет путей сообщения

ИННОВАЦИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация

В статье исследованы подходы к определению понятия «кризис» в организации, определены инновации как основной инструмент антикризисного управления современной организацией и предложены варианты инновационных стратегий в условиях кризиса

Ключевые слова: инновации, антикризисное управление

Nikonova Ya.I[1], Zhernova E.A.[2]
[1]Candidate of Economic Sciences, [2]Student, Siberian State transport University

INNOVATIONS IN ANTICRISIS MANAGEMENT OF THE CONTEMPORARY ORGANIZATION

Abstract

In the article are investigated the approaches to the definition of concept "crisis" in the organization, are defined innovations as the basic tool of anticrisis management of contemporary organization and they are proposed the versions of innovation strategies under the conditions of the crisis

Keywords: innovations, anticrisis management

В условиях глобализации, ужесточения конкуренции и увеличения динамики развития внешней среды организации все больше внимания уделяют повышению своей стратегической конкурентоспособности и экономической устойчивости. Организация, как и любая социально-экономическая система, достигает успеха в своей деятельности, если она находится в состоянии последовательного и неуклонного развития [1]. Однако перманентное возникновение кризисных ситуаций является одной из наиболее острых социально-экономических проблем развития организаций, приводящей к снижению рентабельности деятельности, увеличению задолженности, нарушению устойчивости развития.

Обращаясь к понятию «кризис», можно отметить, что это одно из самых сложных понятий, имеющих много смысловых оттенков, интерпретаций, сущностных представлений и т.д.

Обобщая имеющие в настоящее время все точки зрения на понятие «кризис», можно выделить три основные [2].

1. Кризис как случайное явление проявляется в результате неблагоприятных (деструктивных, дестабилизирующих и т.д.) факторов (обстоятельств, причин и т.д.). К этой точке зрения, как правило, склонны практики, т.е. те, кто занимается «живым» делом и по кому кризисные явления ударяют больнее всего.
2. Кризис как случайное, так и закономерное явление — все зависит от соотношения сил (скорости, мощности и т.д.) явлений (процессов, действий и т.д.). Все зависит от обстоятельств и учета логики жизнедеятельности системы. К этой точки зрения, как правило, склонны те, кто изучает кризисные явления на макроуровне, для них один «большой» кризис складывается из огромного множества более мелких, и поэтому роль случая в этой ситуации огромна, и она накладывает на детерминизм свой неизгладимый отпечаток.
3. Кризис как закономерное явление — кризисы заложены в «судьбу» системы и ей их не избежать. В этом случае все предопределено и кризис дан a priori. Действительно многие кризисные процессы предопределены самим ходом развития, внедрены в основу жизнедеятельности системы, т.е. закономерны. Именно эти кризисы представляют первостепенный интерес, так как они как правило могут быть увязаны с управленческими воздействиями. Управление может либо усугубить кризисные явления, превратив их, например, в катастрофу, либо ослабить, а в отдельных случаях и вообще предотвратить.

В этих условиях особую роль приобретает использование и совершенствование инструментария антикризисного управления, позволяющего решать комплекс задач, направленных на устранение негативных последствий кризисных явлений, сохранение и улучшение рыночных позиций с учетом возможности использования в основном собственных ресурсов. Опыт разных стран показывает, что инструментами такого управления служат инвестиции и инновации [1].

Для адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры необходима непрерывная реализация продуктовых и технологических инноваций. Эта задача реализуется путем изменения активов организации и принципов управления. Активы объединяют в технологические системы, что позволяет осуществить дискретное измерение и контроль расхода сырьевых и энергетических ресурсов на каждом производственном переделе, имеющем рыночную стоимость. В результате создаются условия для проектирования и контроля дохода организации, формирующегося в каждом переделе. Все эти преобразования являются необходимым условием непрерывного инновационного развития организации [3].

Инновационная стратегия представляет собой реакцию на изменение внутренней и внешней среды предприятия. В этом контексте очевидная перспектива вхождения организации в кризисное состояние (или пребывание в нем) может выступать исходной посылкой (потребностью, запросом, требованием) для разработки инновационной стратегии.

В общем виде инновационные стратегии могут иметь следующую направленность:

- получение новых продуктов, технологий, услуг;
- применение новых методов в НИОКР, производстве, маркетинге, управлении;
- переход к новым организационным структурам;
- применение новых видов ресурсов и новых подходов к использованию традиционных ресурсов [5].

Что касается антикризисной стратегии, то она как интегративная форма может содержать в своем составе несколько видов общих инновационных стратегий, имея строгую целевую направленность на выведение организации из кризиса (или профилактику вступления ее в кризисное состояние).

Относительно внутренней среды организации инновационные стратегии обычно разделяются на следующие группы:

1) продуктовые (портфельные, предпринимательские, направленные на создание и реализацию новых видов изделий, технологий и услуг);
2) функциональные (научно-технологические, производственные, маркетинговые и др.);
3) ресурсные (финансовые, трудовые, информационные, материально-технические);
4) организационно-управленческие (технологии, структуры, методы, системы управления и др.);
5) конверсии (переориентация производства на новые виды деятельности и продуктов);
6) диверсификации (расширения видов деятельности);
7) концентрации производства (соединения и сжатия производственных мощностей и систем) и др.[6].

Наибольшую привлекательность для предприятий, находящихся в условиях кризиса, имеют стратегии инноваций, реструктуризации и конверсии.

Таким образом, в современных экономических условиях развития одним из важнейших инструментов повышения конкурентоспособности организаций, а, следовательно, и увеличения спроса на предлагаемую продукцию и эффективности функционирования в целом, является инновационная деятельность.

Литература

1. Глушков И.М. Пути совершенствования стресс-тестирования как инструмента антикризисного управления. // Вестник АКСОР. - М.: июнь 2009. - С. 193 – 196
2. Ченских А.А., Ивасенко А.Г. Кризисы в социально-экономических системах: подходы к определению / Современная наука: теоретический и практический взгляд // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2014. – С. 140-141.
3. Колокольников О.Г. Антикризисное управление на основе инноваций. – Череповец: Метранпаж, 2006. – 54 с.
4. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: ИНФРА-М, 1999.
5. Ивасенко А.Г. Антикризисное управление: учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, М.В. Каркавин. – М.: КНОРУС, 2010.

References

1. Glushkov I.M. Ways of improving the stress- testing as the tool of anticrisis control. // herald AKSOR. - M.: June 2009. - P. 193 – 196
2. Chenskikh A.A., Ivasenko A.G. Crises in the social and economic systems: approaches to the determination/the contemporary science: theoretical and practical view // the collection of the articles of international practical-scientific conference. - Ufa: Scientific center “Of aeterna”, 2014. - P. 140-141.
3. Kolokol'nikov O.G. Anticrisis control on the basis of innovations. - Cherepovets: Maker-up, 2006. - 54 p.
4. Gunin V.N. and other. Control of the innovations: 17- modular program for the managers «Administration of the development of organization». Module 7. - M.: INFRA- M, 1999.
5. Ivasenko A.G. Anticrisis management: the teaching aid / A.G. Ivasenko, Ya.I. Nikonova, M.V. Karkavin. – M.: KNORUS, 2010.

Никулин А.А.[1],Семенова В.В.[2]

[1]Магистрант группы 4-ММе-1 кафедры «Менеджмент» Московского Государственного Машиностроительного Университета (МАМИ); [2]Руководитель работы, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент» Московского Государственного Машиностроительного Университета (МАМИ)

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ И ЕЕ МИНИМИЗАЦИИ.

Аннотация

После того как руководство вложило много усилий в получении правильного сочетания сотрудников в своей организации необходимо создать условия для укрепления данного коллектива и не допустить текучести кадров, во избежание дополнительных затрат времени и средств. Данная статья описывает механизм текучести кадров, а также пути и способы ее сокращения, что является весьма актуальным в настоящее время.

Ключевые слова: текучесть кадров, персонал, сотрудники, руководство, управление персоналом, минимизация расходов и затрат, коллектив, тенденции.

Nikulin A.A.[1], Semenova V.V.[2]

[1]The student group 4-MMe-1 of the department "Management" Moscow State Engineering University (MAMI); [2]Project Manager, Candidate of Economic Sciences., associate professor of the department "Management", Moscow State Engineering University (MAMI)

EMPLOYEE TURNOVER AND ITS MINIMIZATION

Abstract

Once management has invested a lot of effort in getting the right mix of employees in your organization, you should create conditions to strengthen this team and to prevent staff turnover, to avoid the additional time and cost. This article describes the mechanism of turnover of staff, as well as ways and means to reduce it, which is very topical at present.

Keywords: the turnover of staff, staff, staff, leadership, personnel management, minimization of costs and expenses, team trends.

Текучесть кадров - в управлении персоналом норма, показывающая, как часто работник приобретает и теряет работу. Проще говоря, она показывает, как долго работник находится на своей работе, ее еще называют «индексом крутящихся дверей». Текучесть кадров измеряется индивидуальными компаниями для целой индустрии. Если работник имеет более высокий показатель текучести по сравнению с коллегами, это означает, что работник данной компании имеет меньший средний срок пребывания в должности, чем те же работники из другой компании или его коллеги. Высокий коэффициент текучести кадров может быть вреден для деятельности компании, если высококвалифицированные рабочие часто увольняются, и появляется много новых кадров.

Типы текучести.

Существуют определенные тенденции, когда сотрудники уходят из компании, изучив которые можно понять, почему они уходят и прилагать усилия, чтобы предотвратить этот процесс в будущем.

Сезонная текучесть – когда сотрудники увольняются со своего рабочего места в определенный период года, например, после напряженного периода продаж. Это часто связано с работниками, которые имеют заработную, большая часть которой состоит из комиссионных, процентов от продаж, выполненного объёма работ, имея при этом небольшой оклад. В определенной время года, не имея возможности, заработать желаемую сумму, сотрудники увольняются.

Внутриорганизационная текучесть - связанная с трудовыми перемещениями внутри организации, и внешняя - между организациями, отраслями и сферами экономики. Когда руководитель понимает, что новобранец хорошо себя зарекомендовал и показал высокие результаты, он принимает решение о повышение данного сотрудника, тем самым освобождая рабочие места дня новичков.

Массовая текучесть – является худшим исходом для любой организации, когда большое количество сотрудников решили сложить свои полномочия в одно и то же время. Это может быть связанно с появлением нового менеджера, с которым не поладил коллектив, спорами о размере заработной платы и сроках ее выплат, новостями в средствах массовой информации о потенциальной финансовой проблемы в той или иной отрасли.

Основные и главные причины ухода персонала следующие:

1.неконкурентоспособные ставки оплаты;
2.несправедливая структура оплаты;
3.нестабильные заработки;
4.продолжительные или неудобные часы работы;
5.плохие условия труда;
6.деспотичное или неприятное руководство;
7.проблемы с проездом до места работы;
8.отсутствие возможности для продвижения, обучения или повышения квалификации, развития опыта, карьерного роста;
9.работа, в которой нет особой нужды;
10.неэффективная процедура отбора и оценки кандидатов;
11.неадекватные меры по введению в должность (отсутствие контроля за адаптацией);

12.изменяющийся имидж организации;

13.работа с персоналом по принципу «соковыжималки» (жесткая структура);

14.прецеденты резких увольнений и резких наборов персонала в организацию (отсюда нестабильность компании).

Различают естественную и излишнюю текучесть кадров. Как понять, естественная или излишняя текучесть кадров на вашем предприятии?

Излишняя текучесть персонала, по данным западных психологических исследований, отрицательно сказывается на моральном состоянии оставшихся работников, на их трудовой мотивации и преданности организации. С уходом сотрудников разваливаются сложившиеся связи в трудовом коллективе, и текучесть может приобрести лавинообразный характер. В последние годы на российских предприятиях часто наблюдаются случаи "ухода отделами", когда сложившиеся рабочие коллективы, в силу одинаковой мотивации и сложившихся контактов, предпочитают переходить в другую организацию целиком.

Таким образом,

•текучесть кадров сказывается на производительности труда не только тех работников, которые намерены уходить, но и тех, которые продолжают работать, то есть на жизни всей организации;

•текучесть мешает создавать эффективно работающую команду, отрицательно влияет на корпоративную культуру организации.

Возможные пути минимизации текучести кадров.

Многие из этих факторов находятся вне контроля руководства, но есть определенные методы, с помощью которых возможно свести к минимуму текучесть кадров и укрепить коллектив.

Улучшение отбора сотрудников - нанимать людей, которые являются гибкими, способными и обучаемыми и смогут удовлетворить изменяющиеся потребности бизнеса с течением времени.

Общение с сотрудниками - нет ничего, что заставляет людей чувствовать себя более неудобно, чем воздух секретности вокруг бизнеса. Менеджерам необходимо открыто говорить о бизнесе, поделиться своим видением будущего, дать понять сотрудникам, что они являются неотъемлемой частью бизнес целей организации как в настоящее время, так и в будущем.

Учитывать предложения коллектива - сформировать комитет, который сможет обсуждать вопросы, которые важны для коллектива и назначить представителей, которые могут прийти к управлению командой. Конечно руководитель не сможет взять на себя все их предложения, но важно оказать внимание. Также необходимо искать пути для запуска анонимные обследования, чтобы получить "реальные" чувства ваших сотрудников.

Увеличение преимущества - повышение заработной платы всегда радостная новость для сотрудников, но есть много других вещей, которые руководитель может сделать, чтобы улучшить общее настроение на рабочем месте, таки как предоставление различных социальных льгот, скидок и возможностей для улучшения качества жизни.

Похвалы – регулярно сотрудники должны знать, что они являются важными членами организации. Это может быть сделано путем запуска проекта «сотрудник недели», конкуренции или усиление стимулов на предложение для поражения цели. Будьте осторожны, чтобы распространить эту оценку вокруг одинаково в противном случае ваш персонал может стать обиженным к избранным.

Обучение и развитие персонала - регулярные планы развития показывают сотрудникам, что руководство думает о своем будущем. Убедитесь, что ваши менеджеры участвуют в регулярных встречах с членами своей команды, чтобы обсудить, что они думают о своей работе, своем будущем, и их общее чувство о рабочей среде.

Торжественные мероприятия - самыми успешные предприятиями часто являются те, где есть хороший уровень товарищества между коллегами. Существует тонкая грань между предоставлением возможности для сотрудников, чтобы встретиться вне рабочего места и «вынужденного удовольствия", поэтому необходимо организовывать такие мероприятия, которые будут интересны каждому сотруднику.

Соблюдая все вышеперечисленные инструменты в организации коллектива компании, руководство все равно может столкнуться с неожиданными отставками, которые могут серьезно раскачать и нанести урон бизнесу. Наступает момент когда навыки ведения переговоров руководителя вступают в игру. Как только кто-то принял решение оставить рабочее место, зачастую лучше просто отпустить таких сотрудников, но если менеджер чувствует, что они незаменимы для бизнеса, он должен использовать свои навыки, чтобы сохранить их.

Во-первых, выяснить у них, почему они не хотят двигаться дальше в рамках организации. Они собираются на новую должность, которая слишком хороша, чтобы отказаться? Это чисто из-за денежной составляющей ил есть другие причины? Собираются ли они бросить работу в целом? Руководитель должен проанализировать их причины и понять, что он сможет сделать, чтобы изменить мнение сотрудника.

Если менеджеру не удалось убедить работника остаться, ему следует держать связь со всеми, кто покидает компанию. Так руководство сможет получить откровенный и честный взгляд на то, как бизнес работает, и сможет обнаружить, что-то, что возможно изменить, чтобы предотвратить дальнейшие потери.

Выводы.

Проанализировав вышеперечисленное можно сделать вывод, что в крупных организациях данные о текучести целесообразно анализировать по профессиям, подразделениям, должностям, причинам, возрастным группам уволившихся. Углубленный анализ можно доводить раз в год, а количественную оценку по подразделениям— ежемесячно. Это позволяет уточнить причины и своевременно предусмотреть мероприятия по закреплению кадров.

При анализе текучести кадров особое внимание необходимо обращать на «потенциальную текучесть», обусловленную скрытой неудовлетворенностью работников. Ее необходимо сравнивать с реальной и исследовать по группам уволившихся и причинам ухода если, например, скрытая текучесть высокая, а реальная — низкая в коллективе действуют внутренние стабилизирующие факторы.

Поскольку люди часто сами не всегда точно знают причины ухода, путают их с поводом или не хотят называть, для обстоятельного анализа текучести лучше использовать специальные анкеты и анкеты для анализа мотивации к труду, из которых также можно многое узнать. Информация, полученная из них, дополняется изучением ситуации на месте, там, где выявилось больше всего недовольных. В частности, речь идет о заработной плате, ее формах и системах, морально-психологическом климате, условиях труда, состоянии рабочей среды, обеспеченности людей жильем.

Литература

1. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом. - М: Банки и биржи, 2012.
2. Бизюкова И.В. Кадры. Подбор и оценка. - М: Наука, 2013.
3. Волков О.И., Девяткин О.В. Организация производства на предприятии (фирме). - М.: Инфра - М, 2010.
4. Новицкий Н.И. Организация производства на предприятиях: Учеб.-метод. пособ. - М: Финансы и статистика, 2010.
5. Кабушкин Н.И. Основы менеджмента. - М.: Новое знание, 2013.
6. Новицкий Н.И., Пашутов В.Г. Организация, планирование и управление производством - Москва, 2012.

References

1. Bazarova T.Ju., Eremina B.L. Upravlenie personalom. - M: Banki i birzhi, 2012.
2. Bizjukova I.V. Kadry. Podbor i ocenka. - M: Nauka, 2013.
3. Volkov O.I., Devjatkin O.V. Organizacija proizvodstva na predprijatii (firme). - M.: Infra - M, 2010.
4. Novickij N.I. Organizacija proizvodstva na predprijatijah: Ucheb.-metod. posob. - M: Finansy i statistika, 2010.
5. Kabushkin N.I. Osnovy menedzhmenta. - M.: Novoe znanie, 2013.
6. Novickij N.I., Pashutov V.G. Organizacija, planirovanie i upravlenie proizvodstvom - Moskva, 2012.

Носкова С.Ю.

Кандидат технических наук, аспирант ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф.Горбачева»

ПОТРЕБИЛЬСКАЯ СТОИМОСТЬ ДЕРИВАТИВОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

Аннотация

Волотильность финансовых рынков является характерной чертой современной экономической ситуации. Применение деривативов (производных финансовых инструментов) призвано снизить риски, однако очевидно, что неконтролируемое их использование ведет только к нагнетанию обстановки и способствует созданию «мыльных пузырей». Во многом этому способствует нерациональное поведение инвесторов при определении цены деривативa.

Ключевые слова: деривативы, финансовый товар, поведенческие финансы, иррациональное поведение инвесторов

Noskova S.Y.

PhD, Postgraduate student of The Kuzbass State Technical University named after T. F. Gorbachev

CONSUMER'S VALUE OF DERIVATIVES FROM THE POINT OF VIEW OF THE THEORY OF BEHAVIORAL FINANCE

Abstract

Volatilely financial markets is a common feature of modern economic situation. The use of derivatives (derivative financial instruments) is intended to reduce the risks, but it is clear that uncontrolled use them only leads to the aggravation of the situation and contributes to the creation of bubbles. One reason for this is irrational behavior of investors when determining the price of the derivative.

Keywords: derivatives, financial product, behavioral Finance, irrational behavior of investors.

Дериватив – это специфический контракт, заключаемый двумя и более сторонами с целью получения прибыли или неупущения выгоды от возможного изменения цены актива, составляющего основу экономических взаимоотношений участников сделки. Другими словами, дериватив или производный финансовый инструмент представляет собой финансовый товар, возникающий в связи с необходимостью у одного или нескольких участников сделки отсрочить момент реального погашения обязательств по какой-либо причине, или с желанием сторон получить выгоду от изменения цены актива с момента заключения контракта и до наступления срока его погашения [1].

Как любой товар – объект сделок между продавцами и покупателями –дериватив обладает потребительской стоимостью и стоимостью вообще. По К.Марксу потребительная стоимость товара есть его полезность. А стоимость товара определяется как сумма трудовых затрат, приложенных к его производству, т.е. при определении цены классического товара учитывается уровень материальных затрат на его производство, оплаты труда рабочих, других расходов и нормы прибыли, которую продавец желает получить в момент сделки продажи. Особенность деривативa как финансового товара заключается в том, что при формировании его исключительной цены никакого труда не прикладывается, цена деривативa формируется на основе затрат, понесенных при создании только базового актива, и размера вероятной выгоды от участия в деривативной сделки.

Для эффективной работы на фондовых биржах игроки могут применять два вида анализа: фундаментальный и технический. В основе фундаментального анализа лежит изучение глобальных долгосрочных тенденций развития: политическая стабильность в развитых странах, экономическое и политическое состояние стран - экспортеров нефти и т.д. Технический анализ построен на практически ежеминутном сравнении цен на различные активы с помощью математических методик (линейка Фибоначчи и др.) и в зависимости от результатов этого скоростного анализа принимается решение о приемлемой цене для конкретной сделки (фундаментальные тенденции мирового экономического развития их не интересуют). Если через минуту средства технического анализа покажут иную эффективную цену сделки, то игрок мгновенно изменит ее условия. Уровень приемлемости цены сделки определяется каждым игроком самостоятельно и не является обязательным для других.

В то время как финансовые теории, основанные на фундаментальном анализе, предполагают рациональное поведение инвесторов на финансовом рынке: максимальный долгосрочный приток инвестиций происходит на рынках, обещающих наибольшую прибыль, максимальный, но не мгновенный, отток – с рынков, на которых наблюдаются тенденции к снижению ее нормы, очевидно, что в настоящее время, учитывая нестабильность экономик стран всех экономических зон, сложно назвать поведение большинства игроков рациональным. Совершая действия в условиях крайней неопределенности и высокого риска, они подвергаются влиянию целого ряда иллюзий, эмоций, других нерациональных факторов, что ведет к неправильному восприятию информации (в том числе и результатов технического анализа). Аналитики финансовых рынков регулярно проводят различного рода статистические и трендовые анализы: анализ безработицы в стране, анализ кредитного риска, динамики индексов и т.д. Любые результаты анализа мгновенно воспринимаются рынком финансовых инструментов, что приводит к колебаниям цен. В связи с этим в современной экономике существует понятие поведенческих финансов [2]. Игроки стремятся перевести капитал в ту сферу, которая, по мнению большинства игроков, должна начать приносить в эту же минуту наибольший доход. В реальности такие действия могут оказаться ничем не обоснованными.

Таким образом, потребительская стоимость деривативa формируется под влиянием:

- степени риска, от которого пытается избавиться покупатель или продавец ПФИ;
- величины возможной прибыли, которую планирует получить его контрагент по сделке,
- восприятия мировым рынком возможностей, связанных с владением деривативом, и ожиданий мирового сообщества по перспективам развития отрасли, с которой связан базовый актив деривативa.

Литература

1. Осокина, Н.В. Производные финансовые инструменты в современной экономике / Н.В. Осокина, С.Ю. Носкова // Вестник КузГТУ, 2013. – №2. – С.149-151
2. Суэтин, А.А. Финансовые рынки в мировой экономике: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Мировая экономика» / А.А. Суэтин. – М.: Экономистъ, 2008. – 588 с.

References

1. Osokina, N.V. Proizvodnye finansovye instrumenty v sovremennoj jekonomike / N.V. Osokina, S.Ju. Noskova // Vestnik KuzGTU, 2013. – №2. – S.149-151
2. Sujetin, A.A. Finansovye rynki v mirovoj jekonomike: uchebnik dlja studentov vuzov, obuchajushhihsja po special'nosti «Mirovaja jekonomika» / A.A. Sujetin. – M.: Jekonomist, 2008. – 588 s.

Садыкова Э.Р.[1] Галикеев Р.Р
[1]Студент, Башкирский Государственный Университет; [2]Студент,Башкирский Государственный Университет;

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫЙ ПРОЦЕССОВ В РОСИИ

Аннотация

В статье рассмотрено – анализ инфляционных процессов Росси, и как бороться с инфляцией.

Ключевые слова: инфляция, анализ, доход

Sadykova, E. R[1], Galyaev R. R. [2]
[1]Student, Bashkir State University; [2]Student, Bashkir State University;

ANALYSIS OF INFLATIONARY PROCESSES IN RUSSIA

Abstract

In the article the analysis of inflationary processes in Russia, and how to deal with inflation..

Keywords: inflation, analysis, income.

Борьба с инфляцией и разработка специальной антиинфляционной программы является важнейшей частью стабилизации экономики.

В экономической теории инфляция определяется как процесс общего роста цен, приводящего к снижению покупательной способности денег. Инфляция от лат. означает вздутие. К последствиям инфляции относятся: повышение общего уровня цен, снижение количества товаров и услуг, снижение уровня жизни населения. Цены на товары и услуги изменяются под действием ряда факторов – динамики показателей производительности труда, циклических и сезонных перемен, структурных сдвигов в экономикее, вариаций конкуренции на рынках, государственного регулирования хозяйственных процессов, изменений в налогообложении. На цены также воздействуют внешние социально-экономические процессы [1,С.103].

В России цены растут по разным причинам: изменение курса рубля к доллару и евро, увеличение издержек производства и обращения, тарифов естественных монополий и ЖКХ, бюджетной заработной платы, пенсий, рост мировых цен на топливо. По прогнозам бюджетного плана Правительства РФ на 2012-2013 гг., инфляция планировалась в 2012 году в размере 8%, в 2013 г. - 6%, в 2014 г.- 5,5%.[2.С.13]. В реальности инфляция составила в 2012 г. 11.9%. В 2013 году инфляция была запланирована в бюджетных документах равной 8.5%, затем прогноз ежеквартально повышался (на I кв. - 10%). В 2014 году уровень инфляции составил 8,8%. В целом годовые прогнозы Минфина и Банка России по инфляции систематически превышаются.

Замедление инфляции в 2014 г. в значительной мере было связано с сокращением темпов роста цен на продовольственные товар. Это в первую очередь связано с повышением цен на транспорт и тарифами жилищно-коммунальных услуг. Хотя, положение не так плачевно, потому что по сравнению с 2000-2004 гг. инфляция в России в 2013-2013 гг. существенно снизилась. Есть еще одна положительная сторона: процесс инфляции активизирует инвестиционную деятельность.

Литература

1.Введение в экономическую теорию: учебное пособие/Е.Б. Бедрина,О.А. Козлова, Т.А. Саламатова, А.В. Толпегин. Екатеринбург: УГТУ-УПИ,2014.- 210 с.

2.Андрианов В.Д. Инфляция и методы ее регулирования. Маркетинг – 2014г - №3

Refernces

1.Introduction to economic theory: textbook/E. B. Badrina,O. A. Kozlov, I. A. Salamatov, A. C. Tolpegin. Ekaterinburg: Ural state technical University-UPI,2014.- 210 C.

2.Andrianov C. D. Inflation and methods of its regulation. Marketing - 2014 - No. 3

Сазонова Д.Д.
Кандидат экономических наук, доцент, Всероссийский научно-исследовательский институт использования техники и нефтепродуктов Россельхозакадемии

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

– ***Аннотация***

Статья посвящена методическим аспектам анализа технической эффективности использования ресурсов в фермерских хозяйствах. Эффективность используемых методических подходов проиллюстрирована на примере анализа технической эффективности деятельности фермерских хозяйств Тамбовской области в 2001-2013гг.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, производственные ресурсы, техническая эффективность

Sazonova D.D.
PhD in economic Sciences, associate professor, All-Russian scientific research institute for the use of technology and oil products of the Russian Academy of Agricultural Sciences

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATION OF THE TECHNICAL THE EFFICIENCY OF FARMS

Abstract

The article is devoted to methodological aspects of the analysis of technical efficiency of resource use in farms. The efficiency of the used methodological approaches illustrated by Ana-Lisa technical efficiency of farms There boskou region in 2001-2013.

Keywords: farms, production resources, technical efficiency.

Обычно при анализе эффективности деятельности фермерских хозяйств в отечественной литературе используются традиционные показатели экономической эффективности [1-9] . Однако этой информации недостаточно для объективной оценки того, насколько эффективно используются отдельные виды ресурсов, как может повлиять рациональное ресурсное обеспечение на конечные результаты их деятельности. В настоящем исследовании для оценки эффективности использования ресурсов используется неоклассический подход в рамках концепции, предложенной Фаррелом. При этом исследуется техническая эффективность использования производственных ресурсов [10-12].

Понятие технической эффективности подразумевает сравнение хозяйств по степени использования ими своих ресурсов с наилучшими, «эталонными» хозяйствами. Для оценки технической эффективности был использован метод анализа оболочки данных АОД (Data Envelopment Analysis). Суть этого метода состоит в следующем [13]. Каждое анализируемое хозяйство можно описать вектором (X_1, X_2,...X_n, Y) в n+1- мерном пространстве, где X_1, X_2,...X_n – используемые ресурсы, а Y - выход продукции. Если соединить начало координат с каждой из полученных n+1-мерных точек (векторов, описывающих хозяйства), и точки-хозяйства между собой, то получим выпуклую линейную комбинацию этих векторов. Мы как бы натягиваем из начала координат выпуклую линейную оболочку на множество точек-хозяйств, и каждое хозяйство оказывается либо на поверхности этой оболочки, либо лежит ниже нее. Первые хозяйства относятся к «эталонным» и служат масштабом для измерения эффективности, вторые – могут улучшить свои показатели.

Спроецировав точку (X_1, X_2,...X_n, Y_0), лежащую ниже оболочки, на ее поверхность, мы получим точку (X_1, X_2,...X_n, Y_1), которая опишет виртуальное хозяйство, использующее то же количество тех же ресурсов, но выход продукции в нем будет выше.

Отношение Y_0/Y_1 можно рассматривать в качестве меры эффективности использования ресурсов, ориентированной на увеличение выпуска (output oriented). Причем $Y_0/Y_1 <1$.

Если же провести из внутренней точки (X_1, X_2,...X_n, Y_0) луч в точку (0, X_2,...X_n, Y_0) и найти проекцию этого луча на оболочке, то мы получим на ее поверхности точку с координатами ($X0_1$, X_2,...X_n, Y_0), в которой то же количество продукта получается при меньшем использовании ресурса X_1. Проделав эту комбинацию с каждым ресурсом и образовав линейную комбинацию полученных проекций, найдем точку на поверхности оболочки, в которой один или несколько ресурсов будут меньше, чем у исходного хозяйства. Полученное хозяйство будет «эталоном»: оно лежит ближе к началу координат и при меньшем количестве ресурсов выпускает то же Y_0 количество продукции. Мерой эффективности использования ресурсов, ориентированной на их минимизацию (input oriented), служит отношение R_1/ R_0, ($R_1 /R_0< 1$), где R_0 - это расстояние от начала координат до точки (X_1, X_2,...X_n, Y_0), а R_1 - расстояние от начала координат до найденного «эталона». Проецируя таким образом точки, лежащие внутри линейной оболочки, на ее поверхность, мы получаем оценки технической эффективности с постоянным эффектом масштаба, ориентированные как на увеличение выпуска продукции, - TEC_O, так и на уменьшение затрат ресурсов - TEC_I. В эталонных хозяйствах, лежащих на линейной оболочке, с увеличением количества ресурсов отдача не снижается, и оценка технической эффективности, измеряемой таким образом, является строгой: для каждой точки существует всего один линейный участок оболочки с максимальной результативностью.

Если предположить, что с ростом количества ресурса его отдача меняется, то в качестве оболочки, на которую проецируется лежащая ниже точка, принимается не линейная, а кусочно-линейная оболочка. Тогда «эталоном» для любого хозяйства может оказаться значительно более близкая по количеству ресурсов точка, характеризующаяся меньшей результативностью или большим потреблением ресурсов, чем проекция на строго линейную оболочку. Путем проецирования хозяйств на кусочно-линейную оболочку мы можем оценить техническую эффективность с переменным эффектом масштаба, ориентированную на увеличение выпуска или на уменьшение затрат – TEV_O и TEV_I. Чистая эффективность масштаба (TES) определяется как отношение технической эффективности с переменным эффектом масштаба к технической эффективности с постоянным эффектом масштаба.

Исходя из опыта предыдущих исследований [10-12], в качестве входящих ресурсов приняты: X_1–площадь пашни (га); X_2- количество техники в хозяйстве (тракторы гусеничные и колесные, зерноуборочные комбайны и грузовые автомобили), шт.; X_3- затраты на приобретение топливно-смазочных материалов (ТСМ), тыс.руб.; X_4 - затраты на приобретение запасных частей, тыс.руб.; X_5- затраты на приобретение семян, удобрений и прочих материалов и на оплату услуг сторонних организаций, тыс.руб.; X_6 - количество работников в хозяйстве, чел. В качестве выходного продукта (Y) принята выручка от реализации сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки. В расчетах использованы результаты мониторинга деятельности фермерских хозяйств Тамбовской области за период 2001-2013 гг. [14-20]. Расчеты показателей технической эффективности проводились с применением программного пакета EMS. Параметры оценки технической эффективности, ориентированной на минимизацию затрат ресурсов, представлены в таблице 1.

Модель с постоянной отдачей масштаба является более строгой и накладывает серьезные дополнительные ограничения. Естественно, что среднее значение технической эффективности, рассчитанной по этой модели, равное 0,53, значительно ниже рассчитанной по переменному эффекту масштаба, которое составило 0,83. Чистая эффективность масштаба, характеризующая отношение эффективности, рассчитанной по постоянному эффекту, к эффективности по переменному эффекту, составляет в среднем 66%.

Таблица 1 - Параметры технической эффективности, ориентированной на минимизацию ресурсных затрат

Показатели	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум	Доля ФХ с		
					ТЭ=1, %	ТЭ>0,9 %	ТЭ<0,4 %
Техническая эффективность с постоянным эффектом масштаба (TEC)	0,53	0,280	0,017	1	13,1	18,3	38,7
Техническая эффективность с переменным эффектом масштаба (TEV)	0,83	0,224	0,279	1	57,6	61,4	3,1
Чистая эффективность масштаба (TES)	0,66	0,299	0,033	1	13,4	32,1	25,2

Доля фермерских хозяйств, сформировавших эффективный фронт («эталонные» хозяйства), при постоянном и переменном эффектах масштаба составила, соответственно, 13,1% и 57,6%. Следовательно, если оценивать техническую эффективность, ориентированную на минимизацию ресурсных затрат, по менее жесткой модели (с переменным эффектом масштаба), то можно полагать, что 42,4% фермерских хозяйств могут улучшить показатели своей деятельности за счет снижения затрат на ресурсы.

Параметры технической эффективности, ориентированной на максимизацию выпуска продукции (в нашем случае выручки от реализации сельскохозяйственной продукции) приведены в таблице 2. Значение технической эффективности, рассчитанной по постоянному эффекту масштаба, при решении задачи на максимум выхода продукции совпадает со значением этого показателя, полученным при решении задачи, ориентированной на минимум ресурсных затрат, и составляет 0,53. Среднее значение технической эффективности, рассчитанной по переменному эффекту масштаба, составило 0,63. Доля фермерских хозяйств, сформировавших эффективный фронт («эталонные» хозяйства), при переменном эффекте масштаба составила 22,4%. Следовательно, можно полагать, что 77,6% фермерских хозяйств могут улучшить показатели своей деятельности за счет увеличения размера валовой выручки.

Таблица 2 - Параметры технической эффективности, ориентированной на максимизацию валовой выручки

Показатели	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимум	Максимум	Доля ФХ с		
					ТЭ=1, %	ТЭ>0,9 %	ТЭ<0,4 %
Техническая эффективность с постоянным эффектом масштаба (TEC)	0,53	0,280	0,017	1	13,1	18,3	38,7
Техническая эффективность с переменным эффектом масштаба (TEV)	0,63	0,289	0,017	1	22,4	30,2	25,4
Чистая эффективность масштаба (TES)	0,84	0,201	0,196	1	17,6	59,1	4,5

Как следует из полученных материалов, современные фермерские хозяйства имеют существенные резервы повышения эффективности своей деятельности. Например, средние коэффициенты эффективности использования производственного потенциала, определенные по каждой из трех моделей, составляют соответственно 0,83, 0,63 и 0,53. При этом чистая эффективность масштаба составила по модели, ориентированной на минимум затрат, 0,66, а по модели, ориентированной на максимум продукции, – 0,84. Это означает, что в среднем хозяйства реализовали свой ресурсный потенциал не более чем на 66 и 84 процентов.

Анализ распределения фермерских хозяйств по уровню показателей эффективности позволяет утверждать, что как минимум 42,4% фермерских хозяйств в состоянии улучшить показатели своей деятельности за счет только снижения затрат на ресурсы.

Подчеркнем, что речь идет о снижении затрат на ресурсы, но не о снижении физического количества используемых ресурсов. При этом имеется в виду достижение этими хозяйствами эффективности, ставшей уже доступной для реально существующих фермерских хозяйств. Если ориентироваться на теоретически достижимый уровень эффективности (при постоянном эффекте масштаба), то доля таких хозяйств составляет 86,9%. С другой стороны, если ориентироваться на максимизацию валовой выручки, то здесь потенциал еще выше. Например, проведенные расчеты позволяют утверждать, что от 77,6% (при переменном эффекте масштаба) до 86,9% (при постоянном эффекте масштаба) фермерских хозяйств могут увеличить валовую выручку.

Литература

1. Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д., Земцова В.М. Повышать доходы крестьянских хозяйств//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, №4, 1996, с.36-40
2. Сазонов С.Н. Два варианта развития фермерского движения//АПК: экономика, управление, №7, 1994, с. 7-10.
3. Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Производственно-экономическая результативность деятельности крестьянских хозяйств//АПК: экономика, управление, № 3, 1997, с.59-63
4. Сазонов С.Н. Организационно-экономические проблемы развития фермерского движения в России//Международный сельскохозяйственный журнал, № 5, 1995, с.28-32
5. Сазонов С.Н. Организационно-экономические и технические проблемы развития крестьянских (фермерских) хозяйств - Воронеж: ВГАУ, 1997 -204 с.
6. Сазонова Д.Д. Экономические показатели деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств//Экономика сельского хозяйства России. -1999.-№10. -с.6.
7. Сазонова Д., Сазонов С. О соразмерности социальных платежей и результатов деятельности фермерских хозяйств//Человек и труд.-2013,-№7,с.34-39.
8. Кузьмин В.Н. и др. Справочник фермера. – М., 2013. – 616 с.
9. Никитин А.В. и др. Учет и налогообложение фермерских хозяйств – Мичуринск, 2013. – 54 с.
10. Сазонов С.Н., Сазонова Д.Д. Техническая эффективность использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Техника в сельском хозяйстве. – 2012.- №12. - С.25-27
11. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Оценка технической эффективности использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. - №3-4. - С.108-128
12. Russia’s Agriculture in Transition/Z. Lerman et al - Maryland, 2008. – 387P.
13. Тиллак П., Эпштейн Д. Техническая эффективность сельскохозяйственных предприятий Ленинградской области // Международный сельскохозяйственный журнал.-2003. - №4. - С.33-46
14. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Аллокативная эффективность использования производственных ресурсов в фермерских хозяйствах // Экономика: вчера, сегодня, завтра. -2013. -№ 3-4. -С. 33-54.
15. Сазонов С.Н., Остриков В.В. и др. Доступность и повышение эффективности использования нефтепродуктов в фермерских хозяйствах // Вестник ЧГАА.-2014.–Т.68.
16. Сазонов С.Н., Попова О.Н. и др. Обеспечение нефтепродуктами фермерских хозяйств // Наука в центральной России. – 2013.- №1. – С. 44-50
17. Сазонов С.Н., Ерохин Г.Н., Коновский В.В. Моделирование показателей использования зерноуборочных комбайнов ACROS 530 И VECTOR 410 // Вестник ЧГАА. -2013. -Т. 65. -С. 114-117.
18. Сазонов С.Н., Попова О.Н. и др. Оснащенность фермерских хозяйств техникой//Наука в центральной России. -2013.-№5.- с.4-11
19. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Динамика технического оснащения фермерских хозяйств // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2014.- №4. – С.82-88
20. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Товарность фермерских хозяйств и сложившиеся каналы реализации продукции//Экономика: вчера, сегодня, завтра. -2013.-№9-10. -с.53-75.
21. Сазонова Д.Д., Сазонов С.Н. Совершенствование механизма кредитования фермерских хозяйств // Никоновские чтения. - 2011. - №16. - с.349-352

References

1. Sazonov S.N., Sazonova D.D., Zemcova V.M. Povyshat` dohody krest`janskih hozjajstv//Jekonomika sel`skohozjajstvennyh i pererabatyvajushhih predprijatij, №4, 1996, s.36-40
2. Sazonov S.N. Dva varianta razvitija fermerskogo dvizhenija//APK: jekonomika, upravlenie, №7, 1994, s. 7-10.
3. Sazonov S.N., Sazonova D.D. Proizvodstvenno-jekonomicheskaja rezul`tativnost` dejatel`nosti krest`janskih hozjajstv//APK: jekonomika, upravlenie, № 3, 1997, s.59-63
4. Sazonov S.N. Organizacionno-jekonomicheskie problemy razvitija fermerskogo dvizhenija v Rossii//Mezhdunarodnyj sel`skohozjajstvennyj zhurnal, № 5, 1995, s.28-32
5. Sazonov S.N. Organizacionno-jekonomicheskie i tehnicheskie problemy razvitija krest`janskih (fermerskih) hozjajstv -Voronezh: VGAU, 1997 -204 s.
6. Sazonova D.D. Jekonomicheskie pokazateli dejatel`nosti krest`janskih (fermerskih) hozjajstv//Jekonomika sel`skogo hozjajstva Rossii. -1999.-№10. -s.6.
7. Sazonova D., Sazonov S. O sorazmernosti social`nyh platezhej i rezul`tatov dejatel`nosti fermerskih hozjajstv//Chelovek i trud.- 2013,-№7,s.34-39.
8. Kuz`min V.N. i dr. Spravochnik fermera. - M., 2013. - 616 s.
9. Nikitin A.V. i dr. Uchet i nalogooblozhenie fermerskih hozjajstv - Michurinsk, 2013. - 54 s.
10. Sazonov S.N., Sazonova D.D. Tehnicheskaja jeffektivnost` ispol`zovanija proizvodstvennyh resursov v fermerskih hozjajstvah // Tehnika v sel`skom hozjajstve. - 2012.- №12. - S.25-27
11. Sazonova D.D., Sazonov S.N. Ocenka tehnicheskoj jeffektivnosti ispol`zovanija proizvodstvennyh resursov v fermerskih hozjajstvah // Jekonomika: vchera, segodnja, zavtra. - 2012. - №3-4. - S.108-128
12. Russia's Agriculture in Transition/Z. Lerman et al - Maryland, 2008. - 387P.
13. Tillak P., Jepshtejn D. Tehnicheskaja jeffektivnost` sel`skohozjajstvennyh predprijatij Leningradskoj oblasti // Mezhdunarodnyj sel`skohozjajstvennyj zhurnal.-2003. - №4. - S.33-46
14. Sazonova D.D., Sazonov S.N. Allokativnaja jeffektivnost` ispol`zovanija proizvodstvennyh resursov v fermerskih hozjajstvah // Jekonomika: vchera, segodnja, zavtra . -2013. -№ 3-4 . -S. 33-54.
15. Sazonov S.N., Ostrikov V.V. i dr. Dostupnost` i povyshenie jeffektivnosti ispol`zovanija nefteproduktov v fermerskih hozjajstvah // Vestnik ChGAA.-2014.-T.68.
16. Sazonov S.N., Popova O.N. i dr. Obespechenie nefteproduktami fermerskih hozjajstv // Nauka v central`noj Rossii. - 2013.- №1. - S. 44-50
17. Sazonov S.N., Erohin G.N., Konovskij V.V. Modelirovanie pokazatelej ispol`zovanija zernouborochnyh kombajnov ACROS 530 I VECTOR 410 // Vestnik ChGAA -2013. -T. 65. -S. 114-117.

18. Sazonov S.N., Popova O.N. i dr. Osnashhennost` fermerskih hozjajstv tehnikoj//Nauka v central`noj Rossii. -2013.-№5.-s.4-11
19. Sazonova D.D., Sazonov S.N. Dinamika tehnicheskogo osnashhenija fermerskih hozjajstv // Vestnik Michurinskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. - 2014.- №4. - S.82-88
20. Sazonova D.D., Sazonov S.N. Tovarnost` fermerskih hozjajstv i slozhivshiesja kanaly realizacii produkcii//Jekonomika: vchera, segodnja, zavtra. -2013.-№9-10. -s.53-75.
21. Sazonova D.D., Sazonov S.N. Sovershenstvovanie mehanizma kreditovaniya fermerskih hozyajstv // Nikonovskie chteniya. - 2011. - №16. - s.349-352

Саратовский А.Д.
Аспирант, Российский Экономический Университет имени Г. В. Плеханова

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: МЕТОД СОБЫТИЙ

Аннотация

В данной работе рассмотрен наиболее распространенный подход, используемый в оценке эффективности осуществляемых сделок слияний и поглощений. На основе применения приведенного в статье метода исследователи могут сделать вывод о влиянии сделок слияний и поглощений на рыночную стоимость компаний-покупателей, а также компаний-целей.

Ключевые слова: слияния и поглощения, избыточная доходность, фондовый рынок, эффективность

Saratovskiy A.D.
Postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics

METHOTOLOGY OF MERGERS AND ACQUISITIONS PERFORMANCE ESTIMATION: EVENT STUDY APPROACH

Abstract

In this paper the most common approach used in the evaluation of the effectiveness of mergers and acquisitions has been considered. By applying the method given in the article, researchers can make a conclusion about the influence of mergers and acquisitions deals on the market value of the acquirer and target companies.

Keywords: mergers and acquisitions, abnormal return, stock market, efficiency

Методология оценки сделок слияний и поглощений или M&A (от англ. mergers and acquisitions) является важным вопросом в исследованиях посвященных данной тематике. Существуют различные способы и подходы к оценке сделок слияний и поглощений, однако все еще нет единого мнения относительно наиболее объективного из них, при этом в различных исследованиях применение одной той же методики может привести к противоречивым результатам.

Наиболее распространенным и часто встречающимся в академических работах при оценке эффективности сделок слияний и поглощений методом, является метод событий (от англ. event study) или метод накопленной избыточной доходности (от англ. cumulative abnormal return, CAR). Данный подход приобрел большую популярность среди исследователей, так как он относительно легок в применении, а также устраняет необходимость анализировать бухгалтерские значения деятельности компании, которые, как известно, подвержены манипулированию.

Метод накопленной избыточной доходности базируется на предпосылке о средней эффективности рынка, которая гласит, что в стоимости акции отражается не только прошлая информация, но и вся публичная в данный момент времени информация. Следовательно, цена акции учитывает в себе потенциальные выгоды и преимущества, которые могут возникнуть в результате осуществления сделки слияния или поглощения.

Суть метода состоит в том, что анализируется доходность акций компании-цели или компании-покупателя (в зависимости от целей и задач конкретного исследования) на временном отрезке (окне события), окружающем момент объявления сделки и полученный результат сравнивается с нормальной доходностью, т.е. с той рассчитанной доходностью, которая имела бы место в случае отсутствия данного события: объявления сделки M&A.

Среди исследователей нет единого мнения о том, какую длину окна события необходимо применять для получения наиболее адекватных результатов. В работах посвященных оценки эффективности сделок слияний и поглощений можно встретить следующие варианты длины окна события: -1; +1

- -2; +2
- -5; +5
- -10; +10
- -20; +20
- -30; +30
- -50; +50
- -90; +90

Кроме этого окно события необязательно должно быть симметричным. Так в работах Cakici et al., 1996 и J. Ma, J. Pagan,Y. Chu, 2009 применяется окно события 0; +1 и 0; +5 [2, 4]. Также наряду с краткосрочным временным интервалом, исследователи рассматривают изменение доходности акций на долгосрочном временном интервале, что в свою очередь требует наличия длительных рядов данных. При этом стоит заметить, что результаты эмпирического исследования могут существенным образом отличаться друг от друга в зависимости от выбранной длины окна.

Для того чтобы рассчитать избыточную доходность акции, необходимо сначала определить ее ожидаемую доходность. Наиболее распространенный метод – это использовать рыночную модель (от англ. Market model), которая основывается на предположении о наличии линейной взаимосвязи между ожидаемой доходностью акции компании и доходностью фондового индекса. Таким образом, ожидаемая доходность акции может быть рассчитана по средствам простой линейной регрессионной модели [5, 8].

$$E(R_{i,t}) = \alpha_i + \beta_i * R_{m,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Рис. 1 - Регрессионная модель ожидаемой доходности акции i-ой фирмы в день t

где
E(Ri,t) – ожидаемая доходность цены акции компании i в день t;
Rm,t – доходность рыночного портфеля в день t;
αi – константа;
βi – систематический риск акции компании i;
εi,t – ошибка.
На следующем этапе рассчитывается избыточная доходность акции.

$$AR_{i,t} = R_{i,t} - E(R_{i,t})$$

Рис. 2 - Избыточная доходность акции i-ой фирмы в день t

где

ARi,t – избыточная доходность цены акции компании i в день t;

$R_{i,t}$ – фактическая доходность цены акции компании i в день t.

На заключительном шаге определяется накопленная избыточная доходность акции компании.

$$CAR_i = \sum_{t=-m}^{m} AR_{i,t},$$

Рис. 3 - Накопленная избыточная доходность акции компании i за m количество дней

где

CAR_i – накопленная избыточная доходность акции компании i;

m – количество дней до и после события или «окно события».

В случае если полученная сумма избыточной доходности положительна, то исследуемое событие оценивается рынком как эффективное. Однако данный метод оценки эффективности сделок слияний и поглощений имеет ряд своих недостатков [1, 3, 5].

Во-первых, как уже отмечалось ранее, применение различной длины окна события, а также длины периода оценки параметров модели и выбранного метода корректировки модели могут привести к существенным различиям в результатах исследования.

Во-вторых, в ходе оценки доходности акций компаний игнорируются факторы, способные существенно влиять на эффективность сделки, такие как реакция персонала компаний и уровень операционной интеграции.

В-третьих, подобная методология исследования может применяться только для публичных компаний.

В-четвертых, данный метод обладает высокой чувствительностью к параллельным событиям, которые могут приводить к смещению результатов.

Литература

1. Bartholdy J., Olson D., Peare P., «Conducting Event Studies on a Small Stock Exchange», The European Journal of Finance, 2007
2. Cakici N., Hessel C., Tandon K., «Foreign Acquisitions in the United States and the Effect on Shareholder Wealth», Journal of International Financial Management and Accounting, 1996
3. Hackbarth, D., Morellec, E., «Stock returns in mergers and acquisitions», Journal of Finance, 2008
4. Ma J., Pagan J., Chu Y., «Abnormal Returns to Mergers and Acquisitions in Ten Asian Stock Markets», International Journal of Business, 2009
5. McWilliams A., Siegel D., Teoh S. H., «Issues in the Use of the Event Study Methodology: A Critical Analysis of Corporate Social Responsibility Studies», Organizational Research Methods, 1999
6. M. Du, A. Boateng State ownership, institutional effects and value creation in cross-border mergers & acquisitions by Chinese firms, International Business Review, 2014
7. Oler D., Harrison J., Allen M., «The Danger of Misinterpreting Short-Window Event Study Findings in Strategic Management Research: An Empirical Illustration Using Horizontal Acquisitions», Strategic Organization, 2008
8. Soongswang, A., «Abnormal returns and combined values», Asia Pacific Journal of Finance and Banking Research, 2011

References

1. Bartholdy J., Olson D., Peare P., «Conducting Event Studies on a Small Stock Exchange», The European Journal of Finance, 2007
2. Cakici N., Hessel C., Tandon K., «Foreign Acquisitions in the United States and the Effect on Shareholder Wealth», Journal of International Financial Management and Accounting, 1996
3. Hackbarth, D., Morellec, E., «Stock returns in mergers and acquisitions», Journal of Finance, 2008
4. Ma J., Pagan J., Chu Y., «Abnormal Returns to Mergers and Acquisitions in Ten Asian Stock Markets», International Journal of Business, 2009
5. McWilliams A., Siegel D., Teoh S. H., «Issues in the Use of the Event Study Methodology: A Critical Analysis of Corporate Social Responsibility Studies», Organizational Research Methods, 1999
6. M. Du, A. Boateng State ownership, institutional effects and value creation in cross-border mergers & acquisitions by Chinese firms, International Business Review, 2014
7. Oler D., Harrison J., Allen M., «The Danger of Misinterpreting Short-Window Event Study Findings in Strategic Management Research: An Empirical Illustration Using Horizontal Acquisitions», Strategic Organization, 2008
8. Soongswang, A., «Abnormal returns and combined values», Asia Pacific Journal of Finance and Banking Research, 2011

Бутова Т.В.[1], Миловидова Н. А.[2], Смирнова А. А.[3]

[1]Кандидат экономических наук, доцент; [2]Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление»; [3]Студентка факультета «Государственное и муниципальное управление», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Аннотация

В данной статье авторами рассмотрены особенности инновационной политики Великобритании. Особое внимание авторы уделяют инструментам поддержки бизнеса, таким как налоговые льготы, научные парки и т.д.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инструменты поддержки инновационного бизнеса.

Butova T. V.[1], Milovidova N. A.[2], Smirnova A.A.[3]

[1]PhD, Associate Professor; [2]The student of "State and municipal management", [3]The student of "State and municipal management", FGOBU VPO "Financial University under the Government of the Russian Federation"

FEATURES OF INNOVATION POLICY OF GREAT BRITAIN

Abstract

In this article the authors consider the features of innovative policy of Great Britain. They focus on business support, such as tax credits, science parks, etc.

Keywords: innovation, innovation policy, instruments of support of innovative business.

Особенностью инновационной политики Великобритании является проведение инноваций в государственном секторе. Из числа государственных инновационных программ следует выделить:

- National Health Service (NHS) NHSDirect – программа по консультационно-информационной помощи Государственной медицинской службы Великобритании;
- Companies House Electronic Incorporation Scheme – служба онлайн регистрации новых компаний, аннулирования уже действующих;
- HM Land Registry E-conveyancing Programme – служба онлайн составления актов о передаче права собственности на земельные участки и т.д.

В Великобритании также широко распространилась система программ «LINK». В рамках любой из этих программ происходит поддержка НИОКР, ориентированных на создание научно-технологических новшеств, направленных на будущую продажу на рынке сбыта. Финансирование проектов по программам происходит при долевом участии государства и частного сектора. Расходы государства на проекты «LINK» в год составляют порядка 33 млн. фунтов, столько же платит и бизнес (50%).

На данный момент времени в Великобритании реализуется ряд направлений в политике правительства, ориентированных на стимулирование инновационной деятельности, осуществляемой предпринимательским сектором.

В сфере передачи знаний существуют механизмы поддержки, способствующие эффективному использованию предпринимателями знаний, навыков и технологий университетов и других академических учреждений посредством сотрудничества [2]. Наиболее важными организациями этого направления являются партнерства по трансферу знаний (Knowledge Transfer Partnerships), частично субсидирующихся правительством Великобритании. Каждое партнерство отбирает высококвалифицированных партнеров для компании в целях содействия и помощи в процессе создания продукта. Проекты, как правило, длятся от 1 года до 3 лет. Важнейшая цель подобного взаимодействия бизнеса и образовательных учреждений - это облегчение обмена знаниями и опытом между двумя сторонами, а также стимулирование исследований, ведущихся университетами и осознание их роли и вклада, который они способны внести в развитие и рост бизнеса.

Следующим инструментом поддержки бизнеса являются научные парки или технопарки. Это организации, также ориентированные на поддержку и стимулирование обмена знаний и технологий между университетами, научно-исследовательскими институтами и предприятиями. Модели разнообразных технологических парков довольно различны. Например, бизнес инкубаторы поддерживают начинающие фирмы на стадии стартапов (start-ups) и дают доступ к финансированию, помогают в управлении и осуществляют техническую поддержку.

Еще один механизм - это налоговые льготы на исследования и разработки (ИР). Наличие государственной политики по мотивированию частного бизнеса осуществлять расходы на НИОКР путем налоговых стимулов, конечно, является условием для увеличения расходов на исследования в будущем.

Другой формой поддержки бизнеса являются фонды роста на ранней стадии развития компаний, другими словами фонды «раннего роста» (Early Growth Funds – EGF). Они были сформированы на базе правительственной программы по стимулированию рискового финансирования предприятий, находящихся в начальной фазе развития (стартапы и развивающиеся фирмы). Главная цель программы – повысить уровень предоставления рискового капитала в небольших размерах (в среднем до 50 тыс., но не более 100 тыс. фунтов.) для инновационного наукоемкого бизнеса.

Интерес представляет также программа Инициативы научных исследований малым бизнесом (Small Business Research Initiative - SBRI), созданная в 2009 г. из-за увеличения спроса на инновации и с целями стимулирования разработок инновационных продуктов и поддержки правительством малых и средних предприятий [1]. К числу базовых целей этой программы относится: предоставление финансовой помощи малому наукоемкому бизнесу, осуществляющему ИР и способствующему росту размеров рынка ИР; помощь малому бизнесу по увеличению объемов его расходов на ИР и формирование для него выгодных рыночных условий; создание потенциала для роста числа наукоемких стартапов.

В следующие десять лет Великобритания будет стремиться к усилению целенаправленной поддержки в большей части секторов экономики, стимулируя развитие инновационной сферы путем выдачи грантов, закупки инновационных товаров и услуг, а также путем запуска высокотехнологических центров.

Литература

1. Рагулина Ю.В. Малое предпринимательство как субъект экономического развития // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5-1. С. 633-635.
2. Филатова Т.В., Оганян Л.А. Роль государственного регулирования инвестиционной деятельности в современной России // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 5. С. 41-45.

References

1. Ragulina Y.V. Small business as the subject of economic development // Economics and Entrepreneurship. 2014. № 5-1. P. 633-635.
2. Filatova T.V., Ohanian L.A. The role of state regulation of investment activity in modern Russia // Bulletin of the University (State University of Management). 2014. № 5. P. 41-45.

Сулейманов Д.Н.
Директор Налогового института Российского нового университета, кандидат экономических наук

НОВЫЙ ЗАКОН О НАЛОГЕ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ – ЭКЗАМЕН НА НАЛОГОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ

Аннотация

В данной статье представлен короткий комментарий и рассмотрены спорные вопросы в отношении нового Закона о налоге на имущество.

Ключевые слова: государство, закон, налог, имущество, физическое лицо, недвижимость.

Suleymanov D.N.
The Director of the Tax Institute of the Russian new University, candidate of economic Sciences

NEW LAW ON TAXES ON PERSONAL PROPERTY - AN EXAMINATION ON TAX LITERACY

Abstract

This article presents a brief comment and considered controversial issues in relation to the new Law on Property Tax.

Keywords: State law, tax, property, an individual property.

В отношении озабоченности наличия в положениях Федерального закона **от 04.10.2014 № 284-ФЗ** «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» **риска серьезного увеличения налоговой нагрузки на граждан** в связи с введением нового налога на имущество физических лиц, исходя из определения налоговой базы от кадастровой стоимости объектов налогообложения, необходимо иметь в виду следующее.

В ФЗ № 284-ФЗ предусмотрено:

– снижение налоговых ставок по сравнению со ставками, используемыми при исчислении налога исходя из инвентаризационной стоимости объектов имущества, в среднем в 20 раз, а также предоставление права представительным органам муниципальных образований (законодательным (представительным) органам государственной власти городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) уменьшать данные налоговые ставки до нулевого значения;

– установление вычетов при исчислении налоговой базы в отношении квартиры, комнаты, жилого дома, единого недвижимого комплекса, в состав которого входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом), а также предоставление права представительным органам муниципальных образований (законодательным (представительным) органам государственной власти городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) увеличивать размеры указанных вычетов;

– сохранение всех установленных Законом Российской Федерации от 09.12.1991 № 2003-1 «О налогах на имущество физических лиц» налоговых льгот;

– введение специальной формулы расчета сумм налога за первые четыре налоговых периода с начала применения порядка определения налоговой базы исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения, предполагающей использование понижающих коэффициентов.

В тех же субъектах, где соответствующее решение о переходе на новый порядок не принято, в качестве налоговой базы по налогу на имущество физических лиц сохранится инвентаризационная стоимость, умноженная на коэффициент-дефлятор. Он ежегодно устанавливается Министерством экономического развития Российской Федерации [2,5,7,8].

Законодательством предусмотрен плавный переходный период и в полной мере налогоплательщики заплатят налог лишь через пять лет. А первое уведомление с суммой нового налога на имущество физических лиц за 2015 год граждане впервые получат в 2016 году.

Налоговую базу рассчитывают оценщики, утверждают органы власти субъектов РФ, а налоговые ставки – муниципалитеты.

Таким образом, итоговая сумма налога по новым правилам будет зависеть от решений региональных и местных властей.

С 01 января 2015 года в соответствии с Федеральным законом от 02.04.2014 № 52-ФЗ граждане обязаны будут сообщать налоговым органам об имуществе, если они не получали налоговые уведомления и соответственно не уплачивали налоги.

Приказом ФНС России от 26.11.2014 утверждена форма Сообщения о наличии указанных объектов и Порядок ее заполнения.

Сообщения об объектах налогообложения могут быть представлены в налоговый орган:

– лично или через представителя;
– по почте заказным письмом;
– в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи.

Сообщать надо только один раз до 31 декабря.

Если сведения будут представлены в 2015 году, то налог не будет начисляться за 2012, 2013 и 2014 годы, а начнет начисляться за 2015 год и т.д.

Если сведения будут представлены в 2016 году, то налог не будет начисляться за 2013, 2014, 2015 годы, а начнет начисляться за 2016 г. и т.д.

Например, если налогоплательщик представит сведения до 31 декабря 2015 года, то налог будет начислен за 2015 год на основании налогового уведомления, который налоговый орган пришлет ему в 2016 году за один месяц до уплаты. С 2015 года установлен единый срок уплаты имущественных и транспортного налогов – 1 октября. Таким образом, уплата налогов в данной ситуации должна производиться на основании налогового уведомления по сроку – до 1 октября 2016 г.

С 01. 01. 2017 года, если налогоплательщик не представит такие сведения или представит их несвоевременно, будут применяться налоговые санкции в размере 20% неуплаченной суммы налога в отношении объекта недвижимости или транспортного средства (п. 12 ст. 1, ч. 3 ст. 7 Закона №52-ФЗ).

В Законе есть нерешенные вопросы, на которые нет официальной позиции Минфина РФ и разъяснений, например:

– если в 2015 году до 01.10.2015 физическое лицо не получит налогового уведомления (при условии, что и ранее не получал и не уплачивал налоги), то в каком году 2015 г. (с 01.10.2015 до 31.12.2015) или в следующем году 2016 г. он должен уведомить налоговый орган об объектах?

Получается, что если сообщит до 31.12.2015, то и уплата будет за 2015 год, а если сообщит в 2016 г. (ведь ему дано такое право по Закону), то и уплата будет за 2016 год.

– другой вопрос. Например, лет 8 назад физ. лицо оформило наследство и получило свидетельства о праве собственности на дом и зем. участок. Другому наследнику присылали уведомление об уплате налогов, а ему нет. Было написано письмо в налоговый орган, что есть кадастровые номера, высланы копии документов, но налоговый орган ответил нет в базе данных, налог начислить не можем. Документы за это время не сохранились (утеряны), что делать налогоплательщику?

– третий вопрос. Ни в Законе, ни исходя из его прочтения не ясно, в какой налоговый орган высылать документы (по месту жительства, месту нахождения объекта налогообложения, в Личный кабинет налогоплательщика). Вопрос открытый.

– нестандартных ситуаций очень много бывает, например, до июня 2014 года был земельный участок и налоговых уведомлений не было от налоговых органов и налог не платился ни разу, а потом его продали в сентябре 2014 г., и до 01.11.2014 – ничего не поступало от налоговых органов, как поступить в этой ситуации: надо- не надо сообщать?

– не ясен вопрос с льготной категорией налогоплательщиков. На какой момент наступает обязанность по сообщению, что налогоплательщик, например, на 01.01.2015 (момент вступления в силу Закона) он еще не льготник, а после 01.10.2015 года – возникает право на льготу, но в 2016 году он опять не получает уведомление. Надо ли после 01.10.2016 сообщать налоговому органу, что есть участок и есть право на льготу, поскольку с 01.01.2017 года вступают нормы по налоговым штрафам, при этом в Базе налоговых органов появляются объекты налогообложения [4,5,6]. В налоговом органе по Базе паспортных служб есть сведения о каждом гражданине РФ, но никто не будет сверять возраст и тем более запрашивать есть льгота или нет у такого налогоплательщика.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) 2015.
2. Федеральный закон от 04.10.2014 N 284-ФЗ "О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона РФ «О налогах на имущество физических лиц».
3. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
4. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39
5. Малахаткина Е.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И РАБОТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСПЕКЦИЙ ФНС РОССИИ. БИЗНЕС В ЗАКОНЕ. ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №3. С.183-185.
6. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014.№6. С.726-728.
7. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА.2012. №3-1. С. 34-37.
8. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.
9. www.nalog.ru

References

1. Nalogovyj kodeks RF (NK RF) 2015.
2. Federal'nyj zakon ot 04.10.2014 N 284-FZ "O vnesenii izmenenij v stat'i 12 i 85 chasti pervoj i chast' vtoruju Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i priznanii utrativshim silu Zakona RF «O nalogah na imushhestvo fizicheskih lic».

3. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
4. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39
5. Malahatkina E.V. PUTI SOVERShENSTVOVANIJa NALOGOVOGO ADMINISTRIROVANIJa I RABOTY MEZhREGIONAL"NYH INSPEKCIJ FNS ROSSII. BIZNES V ZAKONE. JeKONOMIKO-JuRIDIChESKIJ ZhURNAL. 2014. №3. S.183-185.
6. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOOBLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014.№6. S.726-728.
7. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJa POLITIKA I PRAKTIKA.2012. №3-1. S. 34-37.
8. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUChNO-ISSLEDOVATEL"SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.
9. www.nalog.ru

Ткач Е.В.
Старший преподаватель НОУ ВПО Российский новый университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация

В данной статье рассмотрено совершенствование методов исчисления и взимания налогов с физических лиц

Ключевые слова: государство, закон, налог, исчисление, взимания.

Tkach E.V.
lecturer «Russian new University»

IMPROVEMENT OF METHODS FOR THE CALCULATION AND IMPOSITION OF TAXES ON INDIVIDUALS

Abstract

This article describes the improvement of the methods of calculation and collection of taxes from individuals

Keywords: state, law, tax calculation, collection.

Государственная экономическая политика напрямую зависит от налоговой политики, системы налогового администрирования конкретной страны. На протяжении всей истории государственности налоги представляют собой ключевой элемент всей экономической системы страны, так как они являются наиболее значимым способом распределения национальных доходов с помощью государственного бюджета. Налоги характеризуются безвозмездностью, принудительностью и устойчивостью. Следует отметить, что методы исчисления и взимания налогов являются также непосредственными составными частями системы налогообложения [2,5].

Рассмотрим непосредственно научные знания о налогах. Различные уровни их теоретизации изложены в научной литературе. Можно отметить, что практически каждый автор старается уточнить понятие налога, функциональную составляющую и принципы системы налогообложения. Относительно понятия «налог» существует около десятка его определений, а также имеется множество мнений применимо к его функциям [1,3,8]. Налоги в современной экономической литературе рассматриваются применительно к безграничному пространству действия, а количество функций и методов налога увеличивается и расширяется в изданиях каждого нового автора, который вступает в дискуссию по указанной проблеме.

Один из принципов налогообложения был исторически определен еще А. Смитом, который утверждал, что любой налог должен быть так разработан, чтобы он удерживал из кошелька народа наиболее меньшую сумму, чем он приносит бюджету государства. Это означает, что методы налогообложения, которые должны быть применены, во многом определяют и дешевизну взимания налогов.

На текущее время налоги с физических лиц имеют особую значимость для бюджетов в регионах и на местах. В России данные налоги являются основным источником доходов, состоящих из налоговых отчислений, региональных и местных бюджетов, что обусловлено реализацией реформы местного самоуправления.

В отношении физических лиц при администрировании их налогов в соответствии с действующим законодательством могут быть применены следующие методы исчисления и взимания налогов: удержание у источника, метод самоначисления и кадастровый метод [4,6,8].

При применении первого метода – удержания у источника – сумма налоговых обложений рассчитывается и удерживается из дохода, который подлежит перечислению в пользу получателя, источником выплаты. Данный метод может быть применен по различным видам доходов, которые получены от налоговых агентов (ст. 226 НК РФ), кроме доходов, которые получены лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, и нотариусами (ст. 227 НК РФ), налог с указанных доходов рассчитывается на основании декларации, представленной ими. Доходы, которые получены по операциям с ценными бумагами, и денежные средства, которые получены по гражданско-правовым договорам с физическими лицами, которые не находятся в статусе индивидуального предпринимателя, также облагаются налогом, который удерживается данным методом.

В сферу метода удержания у источника входят следующие обязанности налоговых агентов: рассчитывать, взимать налог, вести учет доходов, которые выплачены по трудовым, гражданско-правовым договорам, договорам доверительного правления и долевого участия в деятельности предприятия, каждый год предоставлять информацию о доходах физических лиц в налоговый орган (ст. 24, 214.1, 230 НК РФ). В обязанности налоговых органов при указанном методе входят следующие процедуры: учет налоговых отчислений в бюджет, получение и обработка информации о доходах, которые могут быть представлены налоговыми агентами, ежегодно, а также осуществление проверок налоговых агентов по соблюдению действующего налогового законодательства.

Таким образом, налоговые агенты практически осуществляют функции налоговых органов по расчету, взиманию и перечислению налога в бюджет при применении рассмотренного метода [2,5,7]. Стоит отметить, что затраты, которые налоговые агенты несут при осуществлении данных задач, никак не компенсируются.

Следующим необходимо рассмотреть метод самоначисления, который может предполагать, что лица, осуществляющие оплату налогов, исчисляют доходы самостоятельно, рассчитывают вычеты, установленные налоговым законодательством, и определяют сумму налога, которую необходимо заплатить, основываясь на специальной декларации. Данный метод указан в Налоговом кодексе Российской Федерации (ст. 227, 228) и используется для расчета лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, нотариусами, физическими лицами, которые получают денежные средства в качестве дохода от физического лица, которые не являются налоговыми агентами. Следует отметить, что расчет налоговых отчислений физическими лицами по декларации осуществляется исходя из денежных средств, которые могут быть получены от продажи имущества.

При методе самоначисления возникают некоторые проблемы, в числе которых может быть определенная сложность, возникающая в рамках налогового контроля некоторых источников доходов (к примеру, продажа недвижимости, осуществление

арендных отношений и др.). Налоговые органы не имеют истинной информации о суммах, которые получают физические лица, получая денежные средства из отдельных источников дохода.

Однако следует также обратить внимание на то, что у данного метода есть и неоспоримые преимущества [1,2,5,6]. Среди них то, что расчет налоговых отчислений осуществляется всего один раз в год, расчет учитывает все расходы и доходы, которые были произведены за данный отрезок времени .

Еще один метод исчисления и взимания налогов называется кадастровым. Суть этого метода заключается в использовании кадастров.

Указанный метод может быть применен при расчете налогов в сфере имущественных отношений, объектом которых при начислении будут являться имущественные объекты, которые находятся в собственности лица, осуществляющего выплату данного налога.

С помощью действующего законодательства могут быть выделены некоторые категории налогоплательщиков, с которых налоги взимаются кадастровым методом:

- по земельному налогу – физические лица, в собственности которых находятся земельные участки;
- по налогу на имущество – физические лица, в собственности которых находится любое имущество, которое может быть признано объектом налогообложения);
- по транспортному налогу – физические лица, в собственности которых находятся транспортные средства.

В обязанности налоговых органов входит: учет объектов налогообложения, начисление налогов, формирование налоговых уведомлений и платежных документов. Что касается физических лиц, они обязаны получать налоговые уведомления на почте, перечислять налоги в бюджет.

Существенными плюсами данного метода является то, что налоговые органы имеют полное представление о налогоплательщиках и объектах налогообложения [3,4,7]. Но существуют и недостатки: налоговое администрирование достаточно трудоемко, в частности издержки на взимание высоки в связи с низким уровнем добровольно уплачиваемых налогов.

Итак, чтобы создать наиболее простую и наименее затратную форму взимания налогов с физических лиц необходимо установить единый срок оплаты и переход на единую форму налогового уведомления, что является целесообразным способом совершенствования методов исчисления и взимания налогов с физических лиц. Так как существенным преимуществом для налогоплательщика будет являться возможность получения информации о налоговых начислениях и задолженностях в одном документе. Это же является преимуществом и для налоговых органов, так как приведет к снижению издержек на взимание налогов.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) 2015.
2. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
3. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39
4. Малахаткина Е.В. ОБ УКЛОНЕНИИ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ ПО ЗАРУБЕЖНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ: ИГУМО И ИТ КАК ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР. 2012. №15 (23). С.75-79.
5. Малахаткина Е.В. ТЕНДЕНЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ. БИЗНЕС В ЗАКОНЕ. ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. 2013. №5. С.131-134.
6. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014.№6. С.726-728.
7. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА.2012. №3-1. С. 34-37.
8. www.nalog.ru

References

1. Nalogovyj kodeks RF (NK RF) 2015.
2. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
3. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39
4. Malahatkina E.V. OB UKLONENII OT UPLATY NALOGOV PO ZARUBEZhNOMU ZAKONODATEL"STVU. AKTUAL"NYE PROBLEMY NAUKI: IGUMO I IT KAK ISSLEDOVATEL"SKIJ CENTR. 2012. №15 (23). S.75-79.
5. Malahatkina E.V. TENDENCII SOVERShENSTVOVANIJa NALOGOVOGO KONTROLJa. BIZNES V ZAKONE. JeKONOMIKO-JuRIDIChESKIJ ZhURNAL. 2013. №5. S.131-134.
6. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOOBLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014.№6. S.726-728.
7. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJa POLITIKA I PRAKTIKA.2012. №3-1. S. 34-37.
8. www.nalog.ru

Ткач Е.В.

Старший преподаватель НОУ ВПО Российский новый университет»

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы внедрения зарубежного опыта бюджетного планирования.

Ключевые слова: государство, закон, налог, бюджет, планирование.

Tkach E.V.

lecturer «Russian new University»

PROBLEMS OF INTRODUCTION OF FOREIGN EXPERIENCE IN BUDGET PLANNING

Abstract

This article deals with the problems of introduction of foreign experience in budget planning.

Keywords: state, law, tax, budget, and planning.

Проблема эффективности расходования денежных средств бюджетными организациями остро стоит не только в России, но уже давно обсуждается и зарубежными экономистами и политическими деятелями. Отсутствие взаимосвязи между деятельностью бюджетных организаций и их финансированием ставит под сомнение эффективность существования бюджетного сектора экономики. Кроме того, низкая эффективность расходования бюджетных средств, нецелевое их использование учреждениями бюджетного сектора, нерентабельность оказания социальных услуг усугубляет проблему [1,2,5]. В настоящее время бюджетный

сектор экономики нуждается в оптимизации деятельности бюджетных учреждений с целью повышения результатов в отношении оказания услуг населению, увеличения ответственности за удовлетворенность потребителями качеством и количеством услуг.

Для преодоления данных проблем в свое время был осуществлен ряд мер, включающих ужесточение порядка планирования и расходования финансовых средств бюджетными учреждениями, перевод бюджетных учреждений на кассовое обслуживание в федеральное казначейство, введение процедуры государственных закупок, усиление финансового контроля за расходованием бюджетных средств [4,8]. Все эти меры способствовали сокращению нецелевого расходование бюджетных средств. Но главная проблема не была решена – не наблюдалось повышения эффективности деятельности собственно бюджетных учреждений и оказания ими государственных (муниципальных) услуг населению. Назрела необходимость внедрения новых методов бюджетирования и содержания учреждений бюджетной сферы, в том числе из практики зарубежного опыта, направленных на разрешение данных проблем.

Действующая затратная модель бюджетного планирования не отвечает текущим потребностям государства и стало очевидным, что требуется внедрение новых форм бюджетного планирования и контроля.

С 2006 года в Российской Федерации началась комплексная бюджетная реформа, в том числе направленная на создание современной сферы управления публичными финансами, совершенствования практики бюджетирования и повышения эффективности деятельности, повышения их ответственности бюджетных учреждений за качество и количество предоставленных населению государственных (муниципальных) услуг.

Одним из этапов бюджетной реформы в РФ и, как следствие, новым механизмом финансирования бюджетной сферы явилось внедрение системы бюджетирования, ориентированного на результат (далее – БОР). Бюджетирование, ориентированное на результат в корне меняет не только содержание всех стадий бюджетного процесса, но и саму концепцию управления государственными расходами [3,5,9,10].

Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР) - система организации бюджетного процесса и государственного (муниципального) управления, направленная на планирование расходов в непосредственной связи с достигаемыми результатами. Эффективность социально-экономической политики связано не только с оптимизацией структуры бюджетных расходов и результатов использования бюджетных средств, но и с внедрением в практику бюджетного планирования элементов БОР. Внедрение элементов БОР предполагает переход от затратного метода планирования бюджетных средств к планированию с учетом эффективности деятельности предприятий бюджетной сферы по предоставлению бюджетных услуг населению и достижения определенного социально-экономического результата.

Бюджетирование, ориентированное на результат, распространилось в конце прошлого века в Западной Европе и США и получило название New Public Management. В наибольшей степени данный механизм получил свое распространение на государственном уровне, но в некоторых странах и на федеральном и местном уровнях [2,5].

Втпроцессе совершенствования бюджетного сектора наша страна не стала исключением, и благодаря бюджетным реформам в российской практике управления государственными и муниципальными финансами стал появляться опыт применения БОР, механизма, заимствованного из-за рубежа. Однако, следует заметить, что сегодняшнего момента БОР еще не стал в России полноценным механизмом управления финансами бюджетных учреждений, направленным на повышение эффективности их деятельности в целом.

В Российской Федерации тема БОР начала набирать свою актуальность с принятием Концепции реформирования бюджетного процесса [Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года №249 "О мерах по повышению результативности бюджетных расходов"].

Новая система бюджетирования основана на следующих принципах:

- планирование затрат по их видам на основе социально-экономической результативности деятельности организации;
- распределение бюджетных средств в зависимости от уровня достижения показателей социально-экономической результативности;
- свобода распорядителей бюджетных средств в выборе способов достижения поставленных перед ними целей и задач;
- ответственность распорядителей бюджетных средств и бюджетополучателей за конечный результат;
- ориентация контроля за использованием бюджетных средств на внутренний контроль эффективности расходов при сохранении внешнего контроля за целевым использованием бюджетных средств.

В РФ сложился механизм финансирования конкретных учреждений и организаций, а не конкретных услуг. Этот механизм приводит к перекосам в системе бюджетного финансирования, поскольку при таком подходе могут финансироваться не имеющие общественной значимости работы, в то время как действительно необходимые обществу работы могут остаться без финансирования [4,5,7,11]. В этой связи при подготовке первоочередная задача определить, в каких услугах действительно нуждается население, какого качества и в каком объеме они должны быть предоставлены, а также установить порядок их закупки и финансирования.

Бюджетирование, ориентированное на результат, это важный механизм оптимизации финансовых потоков, благодаря БОР, можно заранее определить необходимость внешнего финансирования бюджетного учреждения . С помощью бюджетирования можно обнаруживать проблемные места в управлении и вовремя принимать необходимые управленческие решения.

В привязке к БОР, следует сказать о том, что существенно возрастает роль финансового анализа при оценке эффективности деятельности бюджетных учреждений. Система аналитических показателей деятельности бюджетных учреждений, порядок их сбора, консолидации и анализа утверждается на уровне органа исполнительной власти, курирующего социальную отрасль, а результаты анализа финансовых показателей служат основой для принятия обоснованных управленческих решений.

Переход к финансированию бюджетных учреждений на основе государственного задания требует организации контроля за его выполнением и осуществления мониторинга эффективности расходования бюджетных средств при оказании заданного объёма государственных услуг.

Система аналитической оценки эффективности деятельности учреждений контролируется выходной отчётностью, которую можно консолидировать на различных уровнях [2,7,8,11].

Система аналитических показателей позволяет провести всесторонний анализ функционирования учреждений бюджетной отрасли в различных аналитических разрезах для принятия решений о степени выполнения количественных и качественных параметров государственного задания, степени достижения целей функционирования учреждений, что, в целом, позволит судить об уровне эффективности деятельности учреждения, группы однотипных учреждений, системы отрасли в целом.

В условиях перехода к финансированию результатов деятельности бюджетных учреждений на основе государственного задания особую значимость приобретает процесс контроля исполнения показателей государственного задания, соблюдения финансовых нормативов, выполнения требований по качеству предоставляемых государственных услуг в области дополнительного обслуживания социальной направленности.

Перехода бюджетных учреждений на государственное задание создает предпосылки для расширения прав и самостоятельности самих учреждений. Распределенные доходы являются доходами этого учреждения и должны быть расходованы таким образом, чтобы можно было говорить о повышении эффективности деятельности самого учреждения [3,4,6,9]. Задание учредителя должно основываться на финансовом анализе и на анализе качества и количества предоставляемых учреждением услуг.

Учредитель сможет более рационально осуществлять финансирование услуг, увеличивая задания тем учреждениям, которые обеспечивают предоставление услуг более высокого качества. Распределение учредителем задания на конкурентной основе будет стимулировать бюджетные учреждения к повышению эффективности своей деятельности.

Литература

1. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах: Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. N 249 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Обзор международного опыта внедрения бюджетирования, ориентированного на результат [Электронный ресурс]. URL: http://www.rostu-comp.ru/content/view/143/
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Часть третья: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Жигалов Д.В., Перцов Л.В., Чалая Ю.Ю.Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в практике муниципального управления [Электронный ресурс]. URL: www.asdg.ru/asdghtmlSsov200909_24_0905
5. Батина И. Н., Тульская А. Ю. Бор как инструмент повышения эффективности бюджетных услуг. // Финансы. 2008. № 8. С. 19-23.
6. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
7. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39.
8. Малахаткина Е.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И РАБОТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСПЕКЦИЙ ФНС РОССИИ. БИЗНЕС В ЗАКОНЕ. ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №3. С.183-185.
9. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014.№6. С.726-728.
10. Миргородская Т.В. НАПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014. №6. С.722-725.
11. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА.2012. №3-1. С. 34-37.
12. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.

References

1. O merah po povysheniju rezul'tativnosti bjudzhetnyh rashodov. Koncepcija reformirovanija bjudzhetnogo processa v Rossijskoj Federacii v 2004-2006 godah: Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 22 maja 2004 g. N 249 g. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
2. Obzor mezhdunarodnogo opyta vnedrenija bjudzhetirovanija, orientirovannogo na rezul'tat [Jelektronnyj resurs]. URL: http://www.rostu-comp.ru/content/view/143/
3. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' tret'ja: Federal'nyj zakon ot 31 ijulja 1998 g. № 145-FZ. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
4. Zhigalov D.V., Percov L.V., Chalaja Ju.Ju.Ispol'zovanie instrumentov bjudzhetirovanija, orientirovannogo na rezul'tat, v praktike municipal'nogo upravlenija [Jelektronnyj resurs]. URL: www.asdg.ru/asdghtmlSsov200909_24_0905
5. Batina I. N., Tul'skaja A. Ju. Bor kak instrument povyshenija jeffektivnosti bjudzhetnyh uslug. // Finansy. 2008. № 8. S. 19-23.
6. Gorbatko E.S. UChET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVYH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
7. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL"NOJ RABOTY NALOGOVYH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39.
8. Malahatkina E.V. PUTI SOVERShENSTVOVANIJa NALOGOVOGO ADMINISTRIROVANIJa I RABOTY MEZhREGIONAL"NYH INSPEKCIJ FNS ROSSII. BIZNES V ZAKONE. JeKONOMIKO-JuRIDIChESKIJ ZhURNAL. 2014. №3. S.183-185.
9. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOOBLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014.№6. S.726-728.
10. Mirgorodskaja T.V. NAPRAVLENIJa NALOGOVOJ POLITIKI PO SOVERShENSTVOVANIJu TRANSPORTNOGO NALOGA. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL"STVO. 2014. №6. S.722-725.
11. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJa POLITIKA I PRAKTIKA.2012. №3-1. S. 34-37.
12. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUChNO-ISSLEDOVATEL"SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.

Фёдорова Л. Н. [1], Гуляева Л. А. [2]

[1]Доктор экономических наук, [2]Старший преподаватель, Новосибирский государственный университет экономики и управления

ДОМОХОЗЯЙСТВА РОССИИ КАК СУБЪЕКТ РЫНКА

Аннотация

В статье рассматривается современное состояние и проблемы включения домашних хозяйств России в систему рыночных взаимодействий. Цель статьи заключается в поиске путей превращения домохозяйства в современный институт общества. Для анализа используются показатели структуры формирования и использования денежных доходов, ресурсов домохозяйств, включая отдельные категории семей.

Ключевые слова: домохозяйство, доходы, расходы, ресурсы, структура.

Fyodorova L. N.[1], Gulyaeva L. A. [2]

[1]Doctor of Economics, [2]Senior teacher, Novosibirsk state university of economy and management

HOUSEHOLDS OF RUSSIA AS SUBJECT OF THE MARKET

Abstract

In article the current state and problems of inclusion of house farms of Russia in system of market interactions is considered. The purpose of this article is to find ways of turning household in contemporary society Institute. For the analysis indicators of structure of formation and use of the monetary income, resources of households, including separate categories of families are used.

Keywords: household, income, expenses, resources, structure.

Становление рыночных отношений неразрывно связано с поведением домохозяйства, как одного из базовых институтов рынка, владеющего ресурсами капитала и труда. Степень включенности данной институциональной единицы в систему рыночных

взаимодействий можно охарактеризовать посредством структуры её доходов и расходов, величины и доли сбережений, дифференциацией этих параметров по категориям семей.

Рассмотрим далее соответствующие характеристики периода 2000-х гг. и текущего десятилетия на фоне предыдущих лет, используя, преимущественно, данные официальной статистики. Необходимой общей предпосылкой активного взаимодействия любой институциональной единицы с внешней средой в условиях рыночной экономики является увеличение ресурсов. В РФ в период глубокого структурного спада 1991-1998 гг. реальные денежные доходы населения составляли к концу этого этапа 42,5% от уровня 1991 года, причем, в последующие годы, только в 2005 г. реальные доходы вернулись к уровню 1991 г. [1, с. 12]. И, наконец, через 10 лет, в 2009 г., они превысили уровень 1991 г почти на 30% [1 с. 17].

Эти процессы на фоне радикальных институциональных изменений нашли определенное отражение в структуре использования денежных доходов семей (табл. 1). Если в долгосрочном периоде времени в условиях развитых экономик доля сбережений является величиной достаточно стабильной [2], то в нашем случае это положение не работает. К 2005 г., после нескольких лет падения в кризисный период, заметно выросла доля финансовых активов и средств для приобретения недвижимости российских домохозяйств. Однако в кризисном 2008 г. удельный вес средств, откладываемых в виде сбережений, приобретения валюты и остающихся на руках у населения, резко снизился, в то время как расходы на приобретение недвижимости в относительном выражении заметно увеличились. В 2009 г. прирост финансовых активов возвращается к уровню 2005 г, и в течение последних трех лет – с 2011г. по 2013 г. – последовательно снижается. Таким образом, к 2013 г. структура использования доходов российских домохозяйств становиться весьма схожей с той, что была в 1990 г., т. е. в канун глубоких рыночных реформ. Исключение составляет лишь статья расходов, относящаяся к приобретению недвижимости. Это связано, с одной стороны, с отсутствием возможностей в новых условиях получать «бесплатное» жилье, а с другой – с некоторым ростом реальных доходов населения. Доля прироста финансовых активов на уровне 10 – 12 процентов в денежных доходах недостаточна с точки зрения возможностей семей обеспечивать жизнесохраняющий тип воспроизводства и по-прежнему не соответствует рыночным стандартам поведения.

Таблица 1. Структура денежных расходов населения России

	1990	**1998**	**2000**	**2005**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Денежные расходы и сбережения – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе										
Покупка товаров и оплата услуг	75,3	77,7	75,5	69,5	74,1	69,8	69,6	73,5	74,2	74,0
Обязательные платежи и разнообразные взносы	11,8	6,1	7,8	10,1	12,3	10,5	9,7	10,3	11,1	11,4
Приобретение недвижимости	0,3	-	1,2	2,6	4,7	2,9	3,4	4,1	4,2	4,0
Прирост (уменьшение) финансовых активов	12,6	16,2*	15,5	17,8	8,9	16,8	17,3	12,1	10,5	10,6

*Примечание – включая приобретение недвижимости

Источник: [3, с. 170], [4, с. 134], [5, с. 109].

Условия для увеличения объемов и доли накопления могут быть сформированы на основе роста общей величины доходов и изменения структуры их формирования. Динамика реальных доходов населения РФ последних пятнадцати лет в целом была положительной за исключением двух кризисных годов, причем темпы прироста были достаточно устойчивы. Что касается структуры денежных доходов населения, то она изменялась в основном в направлении снижения доли доходов от предпринимательской деятельности и доходов от собственности после заметного роста в 1990-е гг. (табл. 2). Это происходило на фоне роста удельного веса социальных выплат, поскольку темпы роста размера пенсий в течение ряда лет были выше соответствующего показателя по доходам в целом. Такие тенденции вполне объяснимы в условиях российской специфики, когда существует настоятельная необходимость повышения уровня жизни и, в первую очередь, слоев населения, находящихся за чертой бедности. Вместе с тем снижение доли доходов слоев населения, непосредственно включенных в рыночную систему взаимосвязей, свидетельствует об отсутствии достаточно благоприятных условий для ведения бизнеса и предпринимательской деятельности. По некоторым оценкам в России менее 10% населения живут за счет доходов от бизнеса и собственности, в то время как в развитых странах – 20-25% [6, с. 13-14].

Таблица 2. Структура денежных доходов населения России

	1990	1998	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Денежные доходы – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:										
доходы от предпринимательской деятельности	8,4	14,4	15,4	11,4	10,2	9,5	8,9	8,9	8,6	8,3
оплата труда	73,6	64,9	62,8	63,6	68,4	67,3	65,2	65,6	66,0	66,1
социальные выплаты	14,3	13,4	13,8	12,7	13,2	14,8	17,7	18,3	18,3	18,3
доходы от собственности	1,0	5,5	6,8	10,3	6,2	6,4	6,2	5,2	5,1	5,4
другие доходы	2,7	1,8	1,2	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9

Источник: [3, с. 170], [4, с. 134], [5, с. 109].

Несмотря на меры социальной политики, направленные на повышение доходной обеспеченности российских семей, около 12% населения, по официальным данным, в последние годы живет за чертой бедности. Среднедушевые доходы данной категории домашних хозяйств не достигают величины прожиточного минимума. Следует отметить, что существуют заметные разрывы между

официально оцениваемым размером среднедушевого дохода, его медианным и модальным уровнем, поскольку распределению населения по размеру дохода присуща значительная асимметрия [7, с. 33-34]. Не располагая непосредственно информацией о структуре расходов малоимущих семей, об особенностях потребительского поведения соответствующих институциональных единиц можно судить по структуре расходов на конечное потребление, включающего, кроме денежных доходов, натуральные поступления [табл. 3].

Таблица 3. Структура расходов на конечное потребление в малоимущих домашних хозяйствах в 2011 г.
(по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах к итогу)

	Малоимущие домашние хозяйства	Крайне бедные домашние хозяйства	Все домашние хозяйства
Расходы на конечное потребление	100	100	100
из них:			
Расходы на питание	51,3	57,2	34,8
Расходы на непродовольственные товары, включая алкогольные напитки	24,3	20,1	39,6
Расходы на услуги	24,4	22,7	25,6

Составлено по: [8, с. 111].

Как следует из приведенных данных более ¾ конечного потребления малоимущих и крайне бедных домашних хозяйств составляют расходы на приобретение продуктов питания (включая алкоголь) и непродовольственные товары и менее ¼ - это траты на услуги. Лишь немногим в лучшую сторону отличаются показатели по всем домашним домохозяйствам в среднем. Это отражает неразвитость стандартов потребления российских семей в сравнении с такими странами как Германия, Франция, США и др., где доля расходов на услуги составляет не менее 40-60% [9]. Специфической особенностью российских домохозяйств по-прежнему является высокая доля натуральных поступлений. Если для всех семей в 2011 г. она находилась на уровне 3,5%, что заметно ниже, чем вначале 2000-х гг., то для малоимущих и крайне бедных домохозяйств она оценивалась на уровне 8-12% - соответственно [7, с. 111]. Натуральные поступления, кроме самостоятельно произведенных продуктов питания, включают обслуживание жилья собственными силами, ремонтные работы и пр. Относительно высокая доля натуральных поступлений в конечном потреблении российских домохозяйств объясняется как недостаточно высоким уровнем денежных доходов семьи, так и существующими традициями. С экономической точки зрения, такая структура формирования ресурсов конечного потребления нецелесообразна, так как снижает рыночный спрос на определенные группы товаров.

В качестве одного из признаков перехода российских домохозяйств от массовой модели потребительского поведения, сутью которой являются стандарты выживания, к модели жизнесохраняющего поведения иногда называется рост величины заработной платы на основе повышения ее минимального уровня [6]. Действительно, такая тенденция существовала на протяжении нескольких лет в 2000-х гг. и текущем десятилетии, однако кризисные явления всегда прерывали эту тенденцию. Надежной основой продолжения благоприятных процессов в данной сфере могут быть только прогрессивные структурные преобразования российской экономики.

Литература

1. Уровень и образ жизни населения России в 1989-2009 гг.: доклад к XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011 – 86 с.
2. Duesenberry, J. Income, Saving and Theory of Consumer Behavior. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1952. – 128 pp.
3. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб./Росстат. – М., 2013. – 717 с.
4. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./Росстат. – М., 2014. – 558 с.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2003: Стат. сб./Госкомстат. – М., 2003. – 463 с.
6. Овчарова Л., Пишняк А., Попова Д., Шепелева Е. Изменения в доходах и потреблении российских домашних хозяйств: от бедности к среднему классу // SPERO. №18. - Весна-Лето 2013. – С. 7-36.
7. Фёдорова Л. Н. Формирование личных доходов: теория, методология исследования, тенденции и проблемы: Автореф. дисс. … д-ра экон. наук. – Томск, 2011 – 42 с.
8. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2012: Стат. сб./Росстат. – М., 2012. – 319 с.
9. [Электронный ресурс] URL: http://www.forecast.ru/_ ARCHIVE/Analitics/KonPotr2003/konpotr.pdf (дата обращения 21.01.2015).

References

1. Uroven' i obraz zhizni naselenija Rossii v 1989-2009 gg.: doklad k HII Mezhdunar. nauch. konf. po problemam razvitija jekonomiki i obshhestva. – M.: Izd. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2011 – 86 s.
2. Duesenberry, J. Income, Saving and Theory of Consumer Behavior. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1952. – 128 pp.
3. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik. 2013: Stat. sb./Rosstat. – M., 2013. – 717 s.
4. Rossija v cifrah. 2014: Krat. stat. sb./Rosstat. – M., 2014. – 558 s.
5. Social'noe polozhenie i uroven' zhizni naselenija Rossii. 2003: Stat. sb./Goskomstat. – M., 2003. – 463 s.
6. Ovcharova L., Pishnjak A., Popova D., Shepeleva E. Izmenenija v dohodah i potreblenii rossijskih domashnih hozjajstv: ot bednosti k srednemu klassu // SPERO. №18. - Vesna-Leto 2013. – S. 7-36.
7. Fjodorova L. N. Formirovanie lichnyh dohodov: teorija, metodologija issledovanija, tendencii i problemy: Avtoref. diss. … d-ra jekon. nauk. – Tomsk, 2011 – 42 s.
8. Social'noe polozhenie i uroven' zhizni naselenija Rossii. 2012: Stat. sb./Rosstat. – M., 2012. – 319 s.
9. [Jelektronnyj resurs] URL: http://www.forecast.ru/_ ARCHIVE/Analitics/KonPotr2003/konpotr.pdf (data obrashhenija 21.01.2015).

Воробьева Е.А.[1], Логинова А.Д.[2], Нененко Ю.А[3]
[1]Студентка, [2]Студентка,[3]Студентка Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены такие формы межрегиональной кооперации как экономические ассоциации; изучены их общие черты, структура и модель функционирования, а их роль в осуществлении государственной региональной политики.

Ключевые слова: экономического взаимодействие, региональная политика, ассоциации.

Vorobeva E.A.[1], Loginova A.D.[2], Nenenko Yu.A.[3]

[1]Student, [2]Student, [3]Student Financial University under the Government of Russian Federation

INTERREGIONAL ASSOCIATION AS THE MOST EFFECTIVE FORM OF HOLDING FEDERAL REGIONAL POLICY

Abstract

The article considers such forms of inter-regional cooperation as an economic association, its common features, structure and operating model, and its role in the implementation of regional policy.

Keywords: economic cooperation, regional policy, the association.

В контексте зарождения и развития современной региональной политики важную роль играют всевозможные формы межрегиональной кооперации и взаимодействия. Наиболее значимыми формами межрегионального взаимодействия, возникшими в начале 1990-х гг., являются межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.

Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия как форма межрегионального сотрудничества сформировалась начиная с 1991 г. В этот период были организованы: ассоциация экономического взаимодействия территорий Северо-Запада Российской Федерации «Северо-Запад»; межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов Федерации Центральной России «Центральная Россия»; межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия областей Центрально-Черноземного района Российской Федерации «Черноземье»; ассоциация «Большая Волга» по экономическому взаимодействию республик и областей Поволжского региона; ассоциация социально-экономического сотрудничества республик, краев и областей Северного Кавказа «Северный Кавказ»; ассоциация экономического взаимодействия областей и республик Уральского региона «Уральская»; межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия республик, краев, областей и автономных округов Западной и Восточной Сибири «Сибирское соглашение»; межрайонная ассоциация экономического взаимодействия субъектов РФ Дальнего Востока и Забайкалья.[4]

Все вышеперечисленные ассоциации имеют существенные различия по масштабу, форме организации, реальным результатам деятельности и по декларируемым задачам и целям. Если же попробовать сформулировать «обобщенную модель» подобной ассоциации и ее структуру, то можно выявить следующие основные черты.

В состав ассоциаций входят субъекты Российской Федерации, которые расположены на территории официально зафиксированных крупных экономических районов (административные районы и города не включаются в состав ассоциаций). В свою очередь каждая из межрегиональных ассоциаций как правило функционирует на территории соответствующего экономического района, однако ассоциативная форма объединения субъектов Федерации может проявляться в данном случае достаточно гибко, что проявляется в возможности осуществления межрегионального взаимодействия на территориях нескольких крупных экономических районов одновременно.[1]

Высшим коллегиальным органом межрегиональной ассоциации является Совет (Президиум), в состав которого входят руководители законодательной и исполнительной власти всех субъектов Федерации, расположенных на территории данного экономического района (районов). Руководит ассоциацией на принципах ротации один из губернаторов. В некоторых случаях (например, в Дальневосточной ассоциации) в состав Совета с правом совещательного голоса включены представители Президента в субъектах Федерации. Все важные решения ассоциации принимаются на заседаниях ее Совета (Президиума), который собирается несколько раз в год. Тот факт, что в Совете ассоциации на равных работают руководители исполнительной и законодательной власти субъектов Федерации, является принципиально важным для достижения согласия по принципиальным вопросам и отстаивания солидарных позиций перед федеральным центром, а также для проведения «межрегиональной экспертизы» проектов федеральных законов.[2]

К базовым предметам деятельности межрегиональных ассоциаций относятся важнейшие вопросы экономического, социального, правового, экологического характеров. С этой целью в составе ассоциаций созданы координационные советы, представленные комитетами и комиссиями по этим направлениям. В состав координационных советов межрегиональных ассоциаций могут входить как представители законодательных и исполнительных органов субъектов Федерации, так и ученые, предприниматели и общественные деятели и т. д. Руководит каждым таким советом, как правило, губернатор одного из субъектов Федерации, в котором данная проблема стоит наиболее остро или в которой имеется большой опыт ее решения.

Все ассоциации межрегионального экономического взаимодействия имеют свой исполнительный орган. Он может быть представлен небольшим штатом (межрегиональная ассоциация «Северо-Запад»), или достаточно крупной Исполнительной дирекцией со строго определенной структурой и специальными департаментами, курирующие и обобщающие работу координационных советов ассоциаций (на примере межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение»). Генеральный директор (или руководитель исполнительного органа) входит в состав Совета ассоциации.

Каждая из межрегиональных ассоциаций имеет свой собственный бюджет, который формируется за счет взносов участников-регионов ассоциации (с соответствующей статьей, которая находит отражение в региональном бюджете), а также за счет поступлений от уставной деятельности, которая проводится исполнительным органом межрегиональной ассоциации или созданными на ее основе структурами и за счет взносов от различных организаций данного макроэкономического.[3]

Представительства некоторых ассоциаций располагаются в Москве и призваны осуществлять оперативное взаимодействие каждой из ассоциаций с органами федеральной власти.

Таким образом, с одной стороны, основная цель межрегиональных ассоциаций - это быть так называемым «проводниками» федеральной региональной политики, требующей осознанного перевеса интересов одних субъектов Федерации в пользу других и Федерации в целом. Последнее не всегда находит понимание в отдельных регионах. С другой стороны, данные межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия выражают и артикулируют наиболее важные и острые проблемы больших экономических зон с целью их рассмотрения и решения в региональной политике государства.

В то же время, объективный анализ показывает, что на сегодняшний день эффективность работы межрегиональных ассоциаций далека от их оптимальных возможностей и потенциалов, что отражает необходимость дальнейшего совершенствования последних как со стороны нормативно-правовой базы, так и со стороны укрепления межинтеграционных экономических связей отдельных территорий на практике. К основным проблемам межрегиональной кооперации в форме экономических ассоциаций относят нечеткость функций ассоциаций и неоднозначность их правового статуса, а также отсутствие реальных рычагов регулирования процессов интеграции.

Литература

1. Барыгин И. Н. Региональная экономика: Учебное пособие. М.: Гарадарики, 2011. 399 с.
2. Гранберг А.Г. Региональное развитие: опыт России. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2010. 435 с.
3. Лыгина Н.И. Основные направления развития межрегиональной интеграции и ассоциации экономического взаимодействия // Регион: системы, экономика, управление. 2008. № 1. С. 111-116.
4. Региональная экономика и управление / под ред. Коваленко Е.Г. – СПб, 2005 г.

References

1. Baryigin I. N. Regionalnaya ekonomika: Uchebnoe posobie. M.: Garadariki, 2011. 399 s.
2. Granberg A.G. Regionalnoe razvitie: opyit Rossii. M.: ZAO «Izdatelstvo Ekonomika», 2010. 435 s.

3. Lyigina N.I. Osnovnyie napravleniya razvitiya mezhregionalnoy integratsii i assotsiatsii ekonomicheskogo vzaimodeystviya // Region: sistemyi, ekonomika, upravlenie. 2008. № 1. S. 111-116.
4. Regionalnaya ekonomika i upravlenie / pod red. Kovalenko E.G. – SPb, 2005 g.

Воробьева Е.А.[1], Логинова А.Д.[2], Нененко Ю.А[3]
[1]Студентка, [2]Студентка,[3]Студентка Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

РОЛЬ СТРАН С НИЗКИМИ НАЛОГАМИ В ФОРМИРОВАНИИ ОФФШОРНЫХ ЗОН

Аннотация

В статье рассмотрено влияние стран с низкими налогами на мировую экономику и налоговое поведение.

Ключевые слова: налоги, налоговые убежища, финансовый рынок.

Vorobeva E.A.[1], Loginova A.D.[2], Nenenko Yu.A.[3]
[1]Student, [2]Student, [3]Student Financial University under the Government of Russian Federation

ROLE OF LAW-TAX COUNTRIES IN THE FORMATION OF OFFSHORE ZONES

Abstract

The article considers the influence of countries with low taxes on the global economy and tax behavior.

Keywords: taxes, tax havens, financial market.

Зарождение и эволюция современных систем налогообложения в серьезной степени основывается на глобально вспыхнувшей волне ответной реакции против введения налогообложения.

Исторически, в странах Западной Европы увеличение платежей в пользу государства было определено растущими расходами на войну, которая раскрыла сущность конфликтов между социальными классами. Даже в самых слабых демократических партиях рождались противоречия относительно законности налогов и сборов. Политические интриги вокруг вопроса о законности налогов, исход, к которому вели подобные беспорядки, а также достижение новых компромиссов дают представление об исторической перспективе развития систем налогообложения.

В настоящее же время увеличение расходов определено растущими затратами на поддержание коммунальных услуг, пенсий и возрастающим числом людей, зависящих от государства. В текущей экономической среде, возросшие уровни налогообложения значительно тяжелее поддерживать, так как несмотря на экономическое развитие, предприниматели и компании получают больше свободы для использования в своих интересах экономические возможности за рубежом.

Существование государств с низкими налогами (т.н. "налоговых убежищ") говорит о том, что проблема остается актуальной, что оказывает негативное влияние на бюджетный доход стран с более высоким уровнем налогообложения. Это приводит к уклонению от налогов, особенно из-за законной и, что важнее, незаконной миграции капитала, вызывая тем самым финансовую неустойчивость, ослабление финансового контроля и, как следствие, финансовый кризис.

Британская коалиция активистов по проблемам негативного влияния уклонения от налогов Tax Justice Network оценила потери мировой системы налогообложения из-за "налоговых убежищ" до 255 млрд долларов ежегодно [1], однако, эта цифра носит неоднозначный характер.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), международный экономический институт развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики оценил, что размер капитала, отправленного в 2007 году через оффшорные компании в налоговые убежища, достиг от 5 до 7 триллионов долларов [2].

Результаты недавнего исследования [3], опубликованные Международным валютным фондом (МВФ), вновь подтвердили, что прямые иностранные инвестиции находятся в тесной связи с внутренним налогообложением, а так как внутреннее налоговое право имеет необходимый потенциал, чтобы влиять на поведение корпорации и индивидуальных предпринимателей, вполне возможна интернационализация экономической деятельности.

Налоговые убежища играют важную роль в международных финансах в контексте текущего кризиса. Например, Каймановы острова занимают пятое место в мировых финансах (80% инвестиционных фондов со всего мира, которые управляют активами больше, чем на 1,000 млрд долларов).

Известные нелегальными средствами, эти области находятся вблизи настоящего финансового кризиса. Банки и инвестиционные фонды обладают слабой возможностью вложить капитал в любой вид актива, в том числе в так называемые "токсичные активы"- недвижимости с высокой степенью риска. Эти оффшорные места также разрушают реальную капитальную экономику и позволяют транснациональным корпорациям в значительной степени уклоняться от уплаты налогов на нелегальной основе.

В контексте текущего кризиса правительство больше не может игнорировать слив капитала, организованный "кооперативными" областями, где банковская тайна и безнаказанность являются налоговым правом. Но нельзя забывать то, что правительства, которые в настоящее время активно выступают против налоговых убежищ, в прошлом действовали неосторожно. Даниэль Лебегу, председатель неправительственная международной организации по борьбе с коррупцией Transparency International, член "позиции против налоговых и юридических убежищ" считает, что налоговые убежища находятся на повестке дня политики во всем мире [4], так как системный кризис подчеркивает риск, которому подвергаются финансы и мировая экономика.

В Соединенных Штатах налоговым убежищем является один из Средне-Атлантических штатов Делавэр. У 4,000 банков, также, как и у двух третьих хеджевых фондов (инвестиционных фондов спекулятивного характера, занимающихся высокорискованными операциями) и 2,5 миллионов финансовых корпораций есть свой штаб в этих областях. Однако, в настоящее время не существует черного списка налоговых убежищ, даже список GAFI (группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег) потерял свою силу.

Важно, что помимо действий по отмыванию денег потенциального преступника, налоговые убежища также проводят ряд мероприятий, связанных с классической финансовой системой, что, однако не соответствует потребностям реальной экономики. Не обладая контролем над ситуацией, государства лишены налоговых поступлений, необходимых для предприятий и общественных служб. Данное отклонение растет ежегодно и составляет около 100-150 млрд долларов только в Соединенных Штатах, последствия же для менее состоятельных развивающихся стран очевидны.

Одна из существующих практик состоит в управления трансфертной ценой: компании покупают у многонациональных корпораций, расположенных в оффшорном центре продукты без прибыли, которые, в свою очередь, эти корпорации перепродают всемирно без уплаты налогов и сборов. Этот процесс обеспечивает перераспределение прибылей в области, в которых они не облагаются налогом (или в которых налоги уменьшены), и составляет 50% международной торговли. Таким образом, миллиарды евро и долларов, присужденных Западным правительствам, чтобы спасти банки, идут, фактически, на эти налоговые убежища, а пойди эти деньги в банки, не связанные с налоговыми убежищами, NEF и Credit Cooperatif могли бы извлечь из них выгоду.

Более важное условие разрешения ситуации представляет собой развитие международных стандартов бухгалтерского учета, создание реестра транспарентных корпораций. Также нельзя игнорировать факт, что внутри самой Европы достаточно проблемных зон: Кипр, Гибралтар, Монако, Лихтенштейн и даже Лондон являются офшорными областями. Доли также высоки: финансирование подобных счетов представляет 10% ВВП Соединенного Королевства. Это объясняет вялую поддержку новых стандартов Германии, принятых в 2007. Следовательно, меры, которые будут приняты в отношении этих хедж-фондов, чрезвычайно срочны.

У налогового мошенничества есть серьезные последствия для бюджетов государств-членов и системы собственных ресурсов ЕС, что приводит к нарушениям принципа справедливого и прозрачного налогообложения, нарушению конкуренции и, таким образом, значительно затрагивает функционирование внутреннего рынка. Потери честных компании, испытывающих конкурентоспособные неудобства из-за налогового мошенничества, должны быть, в свою очередь, покрыты европейским налогоплательщиком через другие формы налогообложения.

В настоящее время не применяется однородная система сбора данных во всех государствах-членах, существенные различия между национальными стандартами лишает возможности оценивать степень этого явления. При этих условиях оценки, сделанные исходя из потерь бюджета из-за отсутствия налогообложения, колеблются около 250 миллиардов евро (2-2,25% ВНП) и, в частности, около 40 млрд от мошенничества в области НДС.

Таким образом, государства с низкими налогами являются серьезным испытанием на прочность для мировой финансовой системы, вынужденной иметь дело с оттоком капитала в налоговые убежища, образующим бреши в бюджетах и убытки в отчетах организаций. Исправление сложившейся ситуации видится в комплексных мерах по унификации среднего фискального климата во внутреннем налогообложении и формировании инструментов регулирования потоков капитала в мировой экономике.

Литература

1. Tax Justice Network – брошюра «Цена Офшора», март 2005;
2. Organisation for Economic Co-operation and Development, Annual Report 2007;
3. Годовой отчет МВФ, 2008;
4. Бенуа Колломба, доклад о «черной экономике», ноябрь 2008;

References

1. Tax Justice Network – broshyura «Tsena Ofshora», mart 2005;
2. Organisation for Economic Co-operation and Development, Annual Report 2007;
3. Godovoy otchet MVF, 2008;
4. Benua Kollomba, doklad o «chernoy ekonomike», noyabr 2008;

Бутова Т.В.[1], Цихоцкий Ф.Н.[2], Пустоветов С.Е.[3]

[1]Кандидат экономических наук, [2]Студент,[3]Студент Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК ОДНО ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены меры по совершенствованию налогового администрирования с помощью реформ в сфере внутриведомственного контроля.

Ключевые слова: налоговое администрирование, внутриведомственный контроль, налоговые органы.

Butova T.V.[1], Tsikhotskii F.N.[2], Pustovetov S.E.[3]

[1]Candidate of Economic Sciences, [2]Student, [3]Student Financial University under the Government of Russian Federation

PERFECTING THE IN-HOUSE CONTROL IN TERMS OF TAX ASMINISTRATION

Abstract

The article considers paths of perfecting the fiscal administration system with a complex assist of reforming the in-house fiscal institutions control field.

Keywords: in-house control, tax administration, tax institutions.

статья изъята

статья изъята

Шуваев М.А.
Доктор экономических наук, Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

КЛАССИФИЦИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены актуальные вопросы классифицирования объектов недвижимости по различным признакам. Показано, что существующие классификации разнообразны, но не унифицированы и предложена авторская классификация объектов недвижимости.

Ключевые слова: недвижимость, оценка, классификация.

Shuvaev M.A.
Doctor of economic Sciences, Saratov state technical University named after Gagarin Yu A.

CLASSIFICATION OF REAL ESTATE

Abstract

The article deals with current issues of classification of real estate objects on different grounds. It is shown that the existing classification is diverse, but not uniform, and the author suggests the classification of real estate.

Keywords: real estate, appraisal, classification.

В настоящее время совершено невозможно представить себе поиск необходимой Вам информации в сети Интернет без использования современных поисковых систем. По аналогии будет выглядеть изучение научных достижений науки и практику, в

случае если мы не будем классифицировать и систематизировать объекты исследования, поскольку для восприятия. Разработка общепринятой классификации объектов недвижимости в связи с этим представляется более чем актуальной темой в настоящее время. Отметим кроме того необходимость комплексного подхода к исследованию объектов недвижимости и развития имеющихся стандартов ее оценки

В настоящее время отечественными и зарубежными учёными предложено большое количество классификаций объектов недвижимости, основанных на разных подходах. В ходе анализа научной литературы автором были выявлены различные признаки классификации объектов недвижимости: по наличию или отсутствию основных элементов; по виду нежилой застройки; по происхождению; назначению; по готовности к использованию; по видам основных элементов; по доходности; по функциональному назначению; по виду жилой застройки.

Необходимо отметить, что данный перечень не является исчерпывающим и может быть дополнен, однако большинство авторов классифицируют недвижимость по указанным признакам.

В связи с этим, автор настоящей статьи предлагает собственную систематизацию объектов недвижимости, основанную на синтезе классификаций, разработанных другими авторами

Объекты недвижимости в первую очередь должны быть разделены по своему происхождению, которое может быть антропогенным и природным

В первую очередь разделим объекты недвижимости на две большие группы по происхождению: природного и антропогенного происхождения Объекты недвижимости природного происхождения многие авторы определяют как «естественные» или «природные», объекты же антропогенного происхождения в литературе называются как «искусственные», а также «здания и сооружения, возведенные человеком в результате труда». [1]

Принимая за эталон приведенное разделение объектов недвижимости, автор тем самым отказывается от включения в итоговую схему классификации множества логичных, однако менее, последовательных классификаций, в частности Е.С. Озерова который разделил недвижимость на виды основных элементов. Указанный автор в своих работах все объекты недвижимости подразделил на: землю, улучшения (под ними автором понимается застройка), права и обременения.[2]

Далее произведем разбивку объектов недвижимости природного происхождения.

Двигаемся дальше по нашей схеме и делим объекты недвижимости природного происхождения на: земельные участки, леса и многолетние насаждения, и участки недр и водные объекты.[3]

Земельные участки в свою очередь могут находиться в использовании либо в обороте.

Варианты классификации объектов недвижимости антропогенного происхождения ещё более разнообразны. Так в США выделяют пять типов недвижимости в зависимости от целей:

- жилая – для личного использования (потребления);
- коммерческая – для бизнеса, включая и продажу;
- производственная;
- инвестиционная – для вложения капитала;
- недвижимость специального назначения.

Здесь хотелось бы обратить внимание на существенный недостаток, а

именно непостоянность перечисленных категорий. В частности жилая недвижимость может в любой удобный для ее владельца момент перейти в коммерческую (продажи жилья), а инвестиционная стать коммерческой либо жилой. Впрочем, данная классификация все же достаточно удобна и полезна с правовой точки зрения.

Такие объекты недвижимости можно разделить на три группы по функциональному назначению: объекты недвижимости с жилой застройкой, с нежилой застройкой, а также суда, космические объекты, то есть то, что по своей физической природе не является недвижимостью, однако приходится таковой в правовом отношении.

В данном случае автор предлагает классифицировать объекты недвижимости антропогенного происхождения по назначению, выделяя жилую, общественную, коммерческую недвижимость, а также недвижимость правовую (воздушные и морские суда, космические объекты и т.п.). Данный термин является уместным ввиду особенностей рассматриваемого вида объектов недвижимости, указанных в предыдущем абзаце.

В свою очередь жилая недвижимость может быть разделена на группы множеством способов. В частности здесь уместно применить маркетинговый подход – то есть в зависимости от предпочтений целевых групп потребителей жилья – жилье высокой степени комфортности, повышенной комфортности, типовое жилье и жилье низких потребительских качеств. Также жилую недвижимость классифицируют в зависимости от продолжительности и характера использования (первичное, вторичное и третичное жилье) или в зависимости от материала наружных стен здания.

Все объекты недвижимости антропогенного происхождения можно классифицировать по наличию или отсутствию доработок элементов на готовые (полностью завершенные строительством (ремонтом или реконструкцией) и готовые к эксплуатации застройки); требующие завершения строительства; требующие ремонта и требующие реконструкции или сноса.[1]

Завершающим в настоящем исследовании, но далеко не последним по значению, выступает классификация недвижимости по доходности[2]. Объекты недвижимости можно условно разделить на две группы: доходные и недоходные объекты. Рассматриваемый признак охватывает все объекты недвижимости и антропогенного, и природного происхождения.

По мнению автора представленная классификация объектов недвижимости, может быть полезна при реализации различных направлений исследования объектов недвижимости, таких как разработка детальных классификаций каждого элемента объектов недвижимости; определение вида оцениваемой стоимости, а также выбор подхода, и метода для оценки конкретных объектов недвижимости.

Литература

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. – 2-е издание. – СПб.: ПИТЕР, 2007. – 512 с.
2. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. СПб.: Издательство «МКС», 2008. – 422 с.
3. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). – СПб.: Питер, 2008. – 467 с.

References

1. Asaul A.N. Jekonomika nedvizhimosti. – 2-e izdanie. – SPb.: PITER, 2007. – 512 s.
2. Ozerov E.S. Jekonomika i menedzhment nedvizhimosti. SPb.: Izdatel'stvo «MKS», 2008. – 422 s.
3. Maksimov S.N. Development (razvitie nedvizhimosti). – SPb.: Piter, 2008. – 467 s.

Яшина М.Л.

доцент, доктор экономических наук,

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия

им. П.А. Столыпина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ СКОТОВОДСТВА

Аннотация

В статье обоснована роль формирования специализированных зон, рационального использования кормовых угодий и оптимизации кормовых рационов в развитии отечественного скотоводства.

Ключевые слова: специализированная зона, скотоводство, кормовые угодья, кормовой рацион, денежные затраты.

Yashina M.L.

Professor, Doctor of economic Sciences, Ulyanovsk State Agricultural Academy named after P.A. Stolypin

RESOURCE POTENTIAL OF THE REGION WITH THE PRODUCTION OF CATTLE BREEDING

Abstract

In the article the role of the formation of specialized areas, rational use of forage land and optimization of feed rations in the development of domestic cattle.

Keywords: specialized area, cattle breeding, feeding grounds, feeding ration, cash costs.

В современных условиях развития страны рациональное использование кормовых угодий играет решающую роль в создании эффективного сельскохозяйственного производства. Кормопроизводство является многофункциональной и системообразующей отраслью, определяющей уровень развития животноводства и растениеводства.

Изучая исследования А.Т. Болотова - основоположника русской сельскохозяйственной науки, А.П. Бердышев отмечает, что соблюдение должной пропорции между скотоводством и хлебопашеством есть главный пункт внимания сельского хозяйства. Сии две вещи так между собою связаны, что если одна упущена будет, то неминуемо нанесет вред и другой [1].

Признавая огромное значение навоза в земледелии, А.Т. Болотов боролся за всемерное увеличение его производства. Он останавливался на вопросе: почему многие хозяйства испытывают недостаток навоза? Главную причину он видел в неправильном соотношении полеводства и животноводства: количество пашни не соответствовало во многих хозяйствах количеству скота. Данное положение, высказанное великим ученым 250 лет назад, стало основополагающим для агропромышленного производства в современной России, где произошло катастрофическое сокращение численности всех видов скота.

Исследования ученых показывают, что эффективность сельского хозяйства во многом обусловлена рациональным ведением растениеводства и животноводства. Как отмечают И.С. Козаев и В.И. Дементьев, один из основоположников агрономического почвоведения, разработавший травопольную систему земледелия, академик АН СССР и ВАСХНИЛ В.Р. Вильямс считал, что «согласованное развитие двух важнейших отраслей сельскохозяйственного производства, растениеводства и животноводства представляет величайший стимул для дальнейшего роста производительности труда в сельском хозяйстве» [2].

В силу ряда объективных и субъективных причин, за последние 20 лет в большинстве регионов Российской Федерации произошло нарушение пропорции рационального сочетания животноводческой и растениеводческой отраслей. Площади посевов кормовых и зернофуражных культур резко сократились. Нарушились границы кормовых севооборотов и чередование культур в них. Перестали сеять горох, кормовую свеклу, кукурузу, повсеместно сократились площади посевов однолетних и многолетних трав.

Последнее стало большой угрозой не только для кормопроизводства, но в целом для отрасли растениеводства и экологии окружающей среды. Исследования А.Г. Галиакберова свидетельствуют, что из-за сокращения площади посевов многолетних трав за последние 20 лет доля площади эродированных земель увеличилась на 30%, а содержание гумуса в почвах Поволжья за этот же период уменьшилась на 0,32-0,45% [3].

Нарушение структуры посевов кормовых культур привело к снижению полноценности кормов, что, в свою очередь, вызывает перерасход кормов, повышение себестоимости, убыточности производства продукции скотоводства и сокращение поголовья скота.

Наиболее эффективным, доступным резервом, использование которого не требует больших материальных и денежных затрат, но способным существенно снизить себестоимость, повысить полноценность кормов и эффективность производства продукции скотоводства, выступает восстановление планирования кормопроизводства. Разработка и выбор оптимального соотношения посевов кормовых культур позволит получить планируемую продуктивность крупного рогатого скота с минимальными затратами труда, средств и энергии. Если обеспечить животных полноценными кормами по нормативной потребности, то за короткий срок можно повысить их продуктивность в 1,5-2 раза, полностью исключить перерасход кормов и резко снизить себестоимость продукции скотоводства.

Исходя из задач обеспечения рациональных кормовых процессов, проведение расчетов по формированию кормовой базы в специализированных зонах развития скотоводства следует проводить в следующей последовательности:

I этап - проведение экономической оценки кормовых и зерновых культур по показателям: урожайности, выходу с гектара кормовых единиц и перевариваемого протеина, себестоимости единицы кормов;

II этап - определение оптимальной структуры кормового рациона, учитывающей его полноценность по питательным веществам и уровень себестоимости;

III этап - оценка структуры посевных площадей, дополнительных источников приобретения кормов с увязкой с планируемым поголовьем скота.

Планирование рационального использования кормовых угодий следует начать с тщательного анализа состояния кормопроизводства, учитывая затраты на производство кормов, определяя их себестоимость, отдавая предпочтение самым эффективным. Исследования ученых показали, что самыми дешевыми являются пастбищные корма, затем идут многолетние травы на зеленый корм, которые в 1,7 раза дешевле однолетних трав. Многолетние травы значительно дешевле однолетних трав и при заготовке сена и сенажа. Самыми дорогими являются кормовая свекла и горох. Но окупаемость их полученной животноводческой продукцией бывает очень высокой, поэтому при определении структуры посевов им тоже дают предпочтение [3].

Рациональное использование кормовых угодий позволит получать полноценные дешевые корма, организовать рентабельное производство продуктов животноводства. Но самое главное, соблюдение оптимального соотношения животноводства и растениеводства позволит улучшить экологию окружающей среды, повысить плодородие почвы и в целом поднять производство продукции сельского хозяйства.

Каждое сельскохозяйственное предприятие формирует посевы кормовых культур в конкретных зональных условиях с учетом специфики и специализации, собственного экономического благополучия. Так, известно, что в регионах с развитым молочным скотоводством – Калининградская, Ленинградская, Московская области, Татарстан и др. – обязательным компонентом кормовых угодий являются долголетние культурные пастбища. В мясном скотоводстве предпочтение в кормовых ресурсах отдается силосу и сенажу.

Вместе с тем, какие бы культуры и виды кормов не входили в кормовую базу, при ее создании следует соблюдать определенные принципы. Представляется, что они достаточно удачно сформулированы в работах В.В. Бердникова:

кормовая база должна соответствовать зональным (специализированные зоны) условиям и специализации предприятия;

опережающие темпы роста кормовых ресурсов по отношению к темпам роста поголовья животных;

экологичность и связанное с ней эффективное использование земли на основе оптимального сочетания полевого и культурного лугопастбищного кормопроизводства с природным кормодобыванием;

максимальная экономичность и оптимальная энергоемкость, то есть оптимальное удовлетворение потребности скота в полноценных кормах при минимальных затратах труда и капитала на их единицу при наивысшей эффективности использования биоэнергетических ресурсов;

равномерное и бесперебойное обеспечение животных биологически полноценными кормами в течение года [5].

Расчеты показали, что с учетом средней питательности кормов и урожайности кормовых культур, в среднем на голову молочного стада требуется 1,57 га кормовых угодий, на 1 голову скота на откорме – 0,90 га [6]. При имеющемся наличии кормовых угодий российские регионы располагают возможностями, наращивания коровой базы за счет более полного их использования. Удельный вес использованных кормовых угодий не превышает одной трети имеющихся ресурсов (табл. 1), что подтверждает наличие огромных потенциальных резервов роста поголовья крупного рогатого скота во всех зонах страны и наращивания объемов производства продукции скотоводства.

Таблица 1 – Использование кормовых угодий в хозяйствах всех категорий по зонам Российской Федерации в 2010-2013 гг., тыс. га

	Группы регионов				
	I - Зона молочного скотоводства	II - Зона мясомолочного скотоводства	III - Зона мясного скотоводства	IV - Ввозящие регионы	Российская Федерация
Наличие кормовых угодий, всего	9506	16977	42364	1078	69925
Использовано кормовых угодий фактически					
коровами	3171	4950	5295	371	13787
крупным рогатым скотом на откорме	2635	3480	4257	188	10560
всего	5806	8430	9552	559	24347
%	61,1	49,7	22,5	51,9	34,8
Использовано кормовых угодий – по решению задачи					
коровами	3227	5329	2534	466	11556
крупным рогатым скотом на откорме	2091	4308	4604	452	11455
всего	5318	9637	7137	918	23010
%	55,9	56,8	16,8	85,2	32,9

Наивысшими резервами обладает зона с наличием огромных площадей пастбищ и потенциалом развития мясного скотоводства, где уровень использования кормовых угодий составляет 16,8%, а использования кормов – 45,8% (табл. 2).

На нерациональную структуру посевных площадей кормовых культур указывает низкий уровень использования имеющихся кормов – 62,9% в среднем по Российской Федерации. Недостаток концентрированных кормов наблюдается в IV зоне, он удовлетворяется ввозом из II зоны. В этой связи, учитывая высокую экономическую эффективность сбалансированных рационов, необходимы меры по ограничению экспорта высокобелкового сырья и увеличению потребления его на внутреннем рынке.

Таблица 2 – Использование кормов в хозяйствах всех категорий по зонам Российской Федерации в 2010-2013 гг., сформированным в результате оптимизации, тыс. ц корм. ед.

	Группы регионов				
	I - Зона молочного скотоводства	II - Зона мясомолочного скотоводства	III - Зона мясного скотоводства	IV - Ввозящие регионы	Российская Федерация
Наличие кормов, всего	299318	363621	355124	15297	1033360
Использовано кормов – по решению задачи	114477	183761	69054	7132	374424
на производство молока	53760	117421	97737	6251	275168
на производство мяса крупного рогатого скота					
всего	168237	301181	166791	13383	649593
Использовано кормов – по решению задачи, %	57,0	83,3	45,8	87,8	62,9

В связи с вышеотмеченным, при разработке экономико-математической модели рационального размещения скотоводства была поставлена задача оптимизации рациона кормления мясного и молочного скота по зонам страны. Для этого, на основании нормативов по кормлению животных, были установлены максимальные и минимальные границы норм расхода кормов на 1 голову скота по группам кормов (табл. 3), которые позволили сбалансировать рацион кормления животных как молочного, так и мясного направлений по группам кормов и зонам страны (табл. 4). При сложившейся продуктивности молочного стада, на 1 корову в год приходится от 30,8 до 47,8 ц корм. ед. кормов, мясного стада – от 16,6 до 25,9 ц корм. ед. в зависимости от зоны.

Таблица 3 – Годовые нормы расхода кормов на 1 корову и 1 голову молодняка крупного рогатого скота по группам кормов

	Группы регионов	Минимальная норма кормов на 1 голову, ц корм. ед.				Максимальная норма кормов на 1 голову, ц корм. ед.			
		концентрированные	грубые	сочные	всего	концентрированные	грубые	сочные	всего
Молочное стадо крупного рогатого скота									
I	Зона молочного скотоводства	11,0	4,4	25,4	47,8	15,7	9,1	30,2	55,1
II	Зона мясомолочного скотоводства	9,5	3,9	23,6	43,5	13,8	8,2	28,0	50,0
III	Зона мясного скотоводства	5,1	4,9	16,1	30,8	8,2	8,0	19,2	35,4
IV	Ввозящие регионы	5,7	5,5	17,9	34,2	9,1	8,9	21,3	39,3
Молодняк крупного рогатого скота на откорме									
I	Зона молочного скотоводства	6,5	2,6	12,3	25,2	9,0	5,2	14,8	29,0
II	Зона мясомолочного скотоводства	6,8	2,7	12,5	25,9	9,4	5,3	15,1	29,8
III	Зона мясного скотоводства	4,3	2,4	11,3	21,2	6,5	4,5	13,4	24,4
IV	Ввозящие регионы	5,0	2,2	7,0	16,6	6,6	3,8	8,6	19,1

Таблица 4 – Рациональная структура годового рациона кормления 1 коровы и 1 головы молодняка крупного рогатого скота по группам кормов

	Группы регионов	Молочное стадо крупного рогатого скота								Молодняк крупного рогатого скота на откорме							
		концентрированные		грубые		сочные		всего		концентрированные		грубые		сочные		всего	
		ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%	ц корм. ед.	%
I	Зона молочного скотоводства	15,5	32,4	4,4	9,1	28,0	58,5	47,8	100,0	6,5	25,7	2,6	10,5	16,1	63,8	25,2	100,0
II	Зона мясомолочного скотоводства	9,5	21,8	3,9	8,9	30,2	69,3	43,5	100,0	6,8	26,3	2,7	10,5	16,4	63,2	25,9	100,0
III	Зона мясного скотоводства	8,2	26,6	4,9	16,0	17,7	57,4	30,8	100,0	4,3	20,4	2,4	11,2	14,5	68,4	21,2	100,0
IV	Ввозящие регионы	5,7	16,6	5,5	16,0	23,1	67,4	34,2	100,0	5,0	30,0	2,2	13,0	9,5	57,0	16,6	100,0

Формирование специализированных товарных зон производства молока и говядины и совершенствование продовольственных и сырьевых связей в скотоводстве позволит снизить денежные затраты на производство продукции до 33,3 тыс. руб. на 1 голову молочного поголовья и 8,7 тыс. руб. на 1 голову крупного рогатого скота на откорме в год (табл. 5). Несмотря на высокий удельный вес затрат на корма в себестоимости продукции, особенно в мясном скотоводстве, достигающий 69,0% в среднем по стране, затраты на производство 1 т молока составят 8,6 тыс. руб., мяса крупного рогатого скота – 58,2 тыс. руб.

Таблица 5 – Денежные затраты на производство молока и мяса крупного рогатого скота по зонам Российской Федерации

	Группы регионов				
	I - Зона молочного скотоводства	II - Зона мясомолочного скотоводства	III - Зона мясного скотоводства	IV - Ввозящие регионы	Российская Федерация
Молоко					
На 1 голову в год:					
производственные затраты – всего, тыс. руб.	43,7	34,3	16,8	56,9	33,3
в том числе корма	15,0	10,2	9,4	11,3	11,3
удельный вес затрат на корма в общих производственных затратах, %	34,3	29,7	56,0	19,9	33,9
на 1 т, тыс. руб.	9,6	8,4	6,1	19,3	8,6
Мясо крупного рогатого скота					
На 1 голову в год:					
производственные затраты – всего, тыс. руб.	10,4	10,9	5,4	12,2	8,7
в том числе корма	6,6	6,9	5,0	5,9	6,0
удельный вес затрат на корма в общих производственных затратах, %	63,5	63,3	92,6	48,4	69,0

на 1 т, тыс. руб.	64,9	67,9	39,9	105,2	58,2

Дальнейшее развитие кормовой базы скотоводства должно осуществляться за счет совершенствования структуры посевных площадей. Для увеличения питательной ценности грубых кормов, повышения содержания биологического азота в почве в структуре посевов многолетних трав необходим рост доли бобовых трав и бобово-злаковых смесей. Следует восстановить значительно сократившиеся в последние годы ввиду высокой энергоемкости возделывания посевные площади под кормовыми корнеплодами и силосными культурами. Наряду с увеличением производства грубых и сочных кормов требуется совершенствование технологий их уборки и хранения в целях исключения потерь кормов на этих стадиях.

В целях получения биологически полноценного мясного скота и качественной молочной продукции, снижения доли затрат кормов в себестоимости продукции следует повысить качество и объемы заготавливаемых сена, сенажа, силоса, зерносенажа, использовать в кормлении скота балансирующие добавки и премиксы, комбикорма.

Литература

1. Бердышев, А.П. Андрей Тимофеевич Болотов /А.П. Бердышев. – М.: «Агропромиздат», 1988.
2. Козаев, И.С. Организационно-экономический механизм развития регионального скотоводства: теория, методология и практика: науч. издание / И.С. Козаев, В.И. Дементьев. – Мичуринск-наукоград РФ: Изд-во Мичурин. гос. аграр. ун-та, 2007.
3. Галиакберов, А.Г. Восстановление кормопроизводства - залог развития животноводства и земледелия / А.Г. Галиакберов // Агромир Поволжья. – № 1(1). – 2011. – С. 51-57.
4. Миндрин, А.С. Организационно-экономические условия охраны земель сельскохозяйственного назначения / А.С. Миндрин, Н.Н. Корнева, Н.М. Нейф. М., 2006. – 214 с.
5. Бердников, В.В. Организация кормопроизводства: Учебник /В.В. Бердников / Организация сельскохозяйственного производства /Под ред. Ф.К. Шакирова. – М.: «Колос», 2000.
6. Яшина, М.Л. Углубление территориально-отраслевого разделения труда в скотоводстве Российской Федерации / М.Л. Яшина. – М.: Издательство ИП Насирддинова В.В., 2012. – 311 с.
7. Яшина, М.Л. Использование конкурентных преимуществ регионов в условиях внешних факторов глобализации / М.Л. Яшина // В сб.: Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых. Материалы Международной научно-практической конференции 3 декабря 2014 г. – М.: Типография ООО «ПРИНТ ПРО», 2014. - С. 235-239.
8. Обеспечение страны сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием на основе территориально-отраслевого разделения труда в АПК: методология и методы прогноза / А.И. Алтухов [и др.]. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2011. – 137 с.
9. Состояние и основные направления обеспечения продовольственной безопасности России / А.И. Алтухов [и др.]. – М.: ВНИИЭСХ, 2003. – 147 с.
10. Состояние и тенденции развития производства и потребления основных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в стране / Алтухов А.И. [и др.]. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2007. – 139 с.
11. Организационно-экономические новации в АПК: правовое обеспечение и механизм реализации / О.А. Родионова [и др.]. – М., 2006. – 216 с.
12. Нейф, Н.М. Региональный аспект экономического механизма природопользования / Н.М. Нейф. В сб.: Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 245-250.

References

1. Berdyshev, A.P. Andrej Timofeevich Bolotov /A.P. Berdyshev. – M.: «Agropromizdat», 1988.
2. Kozaev, I.S. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm razvitija regional'nogo skotovodstva: teorija, metodologija i praktika: nauch. izdanie / I.S. Kozaev, V.I. Dement'ev. – Michurinsk-naukograd RF: Izd-vo Michurin. gos. agrar. un-ta, 2007.
3. Galiakberov, A.G. Vosstanovlenie kormoproizvodstva - zalog razvitija zhivotnovodstva i zemledelija / A.G. Galiakberov // Agromir Povolzh'ja. – № 1(1). – 2011. – S. 51-57.
4. Mindrin, A.S. Organizacionno-jekonomicheskie uslovija ohrany zemel' sel'skohozjajstvennogo naznachenija / A.S. Mindrin, N.N. Korneva, N.M. Nejf. M., 2006. – 214 s.
5. Berdnikov, V.V. Organizacija kormoproizvodstva: Uchebnik /V.V. Berdnikov / Organizacija sel'skohozjajstvennogo proizvodstva /Pod red. F.K. Shakirova. – M.: «Kolos», 2000.
6. Jashina, M.L. Uglublenie territorial'no-otraslevogo razdelenija truda v skotovodstve Rossijskoj Federacii / M.L. Jashina. – M.: Izdatel'stvo IP Nasirddinova V.V., 2012. – 311 s.
7. Jashina, M.L. Ispol'zovanie konkurentnyh preimushhestv regionov v uslovijah vneshnih faktorov globalizacii / M.L. Jashina // V sb.: Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm innovacionnogo razvitija sel'skogo hozjajstva v issledovanijah molodyh uchenyh. Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii 3 dekabrja 2014 g. – M.: Tipografija OOO «PRINT PRO», 2014. - S. 235-239.
8. Obespechenie strany sel'skohozjajstvennoj produkciej, syr'em i prodovol'stviem na osnove territorial'no-otraslevogo razdelenija truda v APK: metodologija i metody prognoza / A.I. Altuhov [i dr.]. – M.: GNU VNIIJeSH, 2011. – 137 s.
9. Sostojanie i osnovnye napravlenija obespechenija prodovol'stvennoj bezopasnosti Rossii / A.I. Altuhov [i dr.]. – M.: VNIIJeSH, 2003. – 147 s.
10. Sostojanie i tendencii razvitija proizvodstva i potreblenija osnovnyh vidov sel'skohozjajstvennoj produkcii, syr'ja i prodovol'stvija v strane / Altuhov A.I. [i dr.]. – M.: GNU VNIIJeSH, 2007. – 139 s.
11. Organizacionno-jekonomicheskie novacii v APK: pravovoe obespechenie i mehanizm realizacii / O.A. Rodionova [i dr.]. – M., 2006. – 216 s.
12. Nejf, N.M. Regional'nyj aspekt jekonomicheskogo mehanizma prirodopol'zovanija / N.M. Nejf. V sb.: Sovremennoe razvitie APK: regional'nyj opyt, problemy, perspektivy. Materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii. – Ul'janovsk: UGSHA, 2005. – S. 245-250.