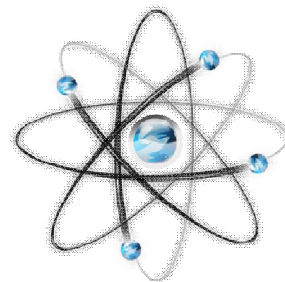


**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ
ISSN 2303-9868**



**Meždunarodnyj
naučno-issledovatel'skij
žurnal**

**№2 (33) 2015
Часть 3**

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 12.03.2015.
Тираж 900 экз.
Заказ 25014
Отпечатано с готового оригинал-макета.
Отпечатано в типографии ООО "Компания ПОЛИГРАФИСТ"
623701, г. Березовский, ул. Театральная, дом № 1, оф. 88.

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

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

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

Члены редколлегии:

- Филологические науки:** Растягаев А.В. д-р филол. наук, Сложеникина Ю.В. д-р филол. наук, Штрекер Н.Ю. к.филол.н., Вербицкая О.М. к.филол.н.
- Технические науки:** Пачурин Г.В. д-р техн. наук, проф., Федорова Е.А. д-р техн. наук, проф., Герасимова Л.Г., д-р техн. наук, Курасов В.С., д-р техн. наук, проф., Оськин С.В., д-р техн. наук, проф.
- Педагогические науки:** Лежнева Н.В. д-р пед. наук, Куликовская И.Э. д-р пед. наук, Сайкина Е.Г. д-р пед. наук, Лукьянова М.И. д-р пед. наук.
- Психологические науки:** Мазилев В.А. д-р психол. наук, Розенова М.И., д-р психол. наук, проф., Ивков Н.Н. д-р психол. наук.
- Физико-математические науки:** Шамолин М.В. д-р физ.-мат. наук, Глезер А.М. д-р физ.-мат. наук, Свистунов Ю.А., д-р физ.-мат. наук, проф.
- Географические науки:** Умывакин В.М. д-р геогр. наук, к.техн.н. проф., Брылев В.А. д-р геогр. наук, проф., Огуреева Г.Н., д-р геогр. наук, проф.
- Биологические науки:** Буланый Ю.П. д-р биол. наук, Аникин В.В., д-р биол. наук, проф., Еськов Е.К., д-р биол. наук, проф., Шеуджен А.Х., д-р биол. наук, проф.
- Архитектура:** Янковская Ю.С., д-р архитектуры, проф.
- Ветеринарные науки:** Алиев А.С., д-р ветеринар. наук, проф., Татарникова Н.А., д-р ветеринар. наук, проф.
- Медицинские науки:** Медведев И.Н., д-р мед. наук, д.биол.н., проф., Никольский В.И., д-р мед. наук, проф.
- Исторические науки:** Меерович М.Г. д-р ист. наук, к.архитектуры, проф., Бакулин В.И., д-р ист. наук, проф., Бердинских В.А., д-р ист. наук, Лёвочкина Н.А., к.исп.наук, к.экон.н.
- Культурология:** Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.
- Искусствоведение:** Куценков П.А., д-р культурологии, к.искусствоведения.
- Философские науки:** Петров М.А., д-р филос. наук, Бессонов А.В., д-р филос. наук, проф.
- Юридические науки:** Грудцына Л.Ю., д-р юрид. наук, проф., Костенко Р.В., д-р юрид. наук, проф., Камышанский В.П., д-р юрид. наук, проф., Мазуренко А.П. д-р юрид. наук, Мещерякова О.М. д-р юрид. наук, Ергашев Е.Р., д-р юрид. наук, проф.
- Сельскохозяйственные науки:** Важов В.М., д-р с.-х. наук, проф., Раков А.Ю., д-р с.-х. наук, Комлацкий В.И., д-р с.-х. наук, проф., Никитин В.В. д-р с.-х. наук, Наумкин В.П., д-р с.-х. наук, проф.
- Социологические науки:** Замараева З.П., д-р социол. наук, проф., Солодова Г.С., д-р социол. наук, проф., Кораблева Г.Б., д-р социол. наук.
- Химические науки:** Абдиев К.Ж., д-р хим. наук, проф., Мельдешов А. д-р хим. наук.
- Науки о Земле:** Горяинов П.М., д-р геол.-минерал. наук, проф.
- Экономические науки:** Бурда А.Г., д-р экон. 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

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ECONOMICS	4
ПРИНЦИП «МАТРЕШКИ» ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА	4
К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНЕРЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ	5
РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА	7
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	14
СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	16
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	18
THE ROLE AND IMPACT OF SMES ON THE MACEDONIAN ECONOMY	22
ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ, КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	24
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ	25
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБОРОНЫ	28
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	29
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕФИНИЦИЙ «ИННОВАЦИИ» И «НОВОВВЕДЕНИЯ»	31
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ НОТАРИУСОВ В КАЗАХСТАНЕ	32
ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ПОДДЕРЖКУ ИННОВАЦИЙ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)	34
ОБЛАЧНЫЙ ХОСТИНГ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ	36
РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО РЕСУРСА В СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	37
ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ	38
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ	39
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	41
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ НЕСВЯЗАННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	42
ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРКИ, КАК КОММЕРЧЕСКИЙ ПРОДУКТ	44
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, УЧИТЫВАЮЩИЕ ПОЛИТИЧЕСКУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ СОПРЕДЕЛЬНОЙ УКРАИНЫ	46
COMPARISON OF STUDENTS SPENDING PATTERNS BETWEEN COUNTRIES	47
ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ И АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВАРИАНТОВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА	48
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ	57
ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	58
ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	59
СПЕЦИФИКА ГРУППИРОВКИ ЗАТРАТ В ДИСТРИБЬЮТОРСКИХ КОМПАНИЯХ	60
ДЕНЬГИ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ	61
АНАЛИЗ ТИПОВ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ	62
ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ	63
ПРИРОДА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ	64
АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	65
К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА	66
ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ	67
СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ОШИБКИ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ	69
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ВИДОВ СТИЛИСТИЧЕСКИХ ОШИБОК В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ	70

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ И СОКРАЩЕНИЯ СРОКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	71
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ.	73
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ	74
ВОПРОСЫ УНИФИКАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ СТРАН ТС	76
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО КОНТРОЛЯ ГРАФИКА ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	78
ДИНАМИКА КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	79
ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	80
МЕХАНИЗМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ: ВОССТАНОВЛЕНИЕ НДС ПО АВАНСАМ ПЕРЕЧИСЛЕННЫМ	82
A COMPARATIVE STUDY OF MARKETING STRATEGIES FOR EXIM BANKS OF JAPAN AND CHINA	84
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	86
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	88
ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	92
ФОРМУЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕНЫ НА БАРЕЛЬ	94
РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	100
ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА	102
СФЕРА УСЛУГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	104
ПОРЯДОК УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ В ФГУП «ОМСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ ЗАВОД»	105
ОБЩИЙ АЛГОРИТМ ПЛАНИРОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ С УЧЕТОМ ИНТЕНСИВНОСТИ СПРОСА	106
РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОДУКЦИИ ОВЦЕВОДСТВА ДАГЕСТАНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ	107
БИЗНЕС – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА	109
АКТИВАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЧЕРЕЗ ВЛИЯНИЕ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ СРЕДУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	110
РЕГУЛИРОВАНИЕ ФАКТОРИНГОВОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	112
THE POSITION OF THE MARKETING MANAGER IN THE ORGANIZATION AND HIS BEHAVIOUR	114

Антипина Н.И.¹

Костромской государственной технологической университет

ПРИНЦИП «МАТРЕШКИ» ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Аннотация

В статье конкретизирована многослойность инновационных инфраструктурных элементов по 5-ти базовым уровням, которая проявляется в многообразии объектов инновационной инфраструктуры с различным их наполнением.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, регион.

Antipina N.I.

Kostroma State Technological University

PRINCIPLE «MATRIOSHKA» OF FORMATION OF REGIONAL INNOVATION INFRASTRUCTURE

Abstract

The article concretized layering innovative infrastructure elements on 5-baseline levels, which manifests itself in a variety of innovation infrastructure objects with different filling them.

Keywords: innovation activity, innovation infrastructure, region.

Как показывает практика, федеральные институты инновационного развития поддерживают далеко не все региональные научные разработки. Существует отбор, выявляющий наиболее конкурентоспособные проекты. Поддержку зачастую получают регионы, исторической особенностью которых является высокий инновационный потенциал. В регионах же, не обладающих исторически сформировавшимся инновационным потенциалом, но предприятия которых в силу сложившейся экономической ситуации (высокая конкуренция на внутреннем и внешнем рынке) вынуждены применять инновации, возникает необходимость создания собственных (региональных) инструментов, содействующих региональному инновационному развитию – региональных институтов инновационного развития.

Региональные организационные формы инновационного развития весьма разнообразны. Среди них следует выделить бизнес-инкубаторы, венчурные фонды, гарантийные фонды, инжиниринговые центры, инновационные фонды, кластеры, наукограды, научные парки, отраслевые центры прогнозирования научно-технического развития, региональные центры субконтракции, сертификационные центры, технико-внедренческие особые экономические зоны, технопарки в сфере высоких технологий, технополисы, центры коллективного пользования, центры поддержки предпринимательства, центры трансфера технологий. В регионах страны созданы практически все из 17-ти известных видов институтов инновационного развития, которые находятся при этом в определенной технологической и экономической связи.

В настоящее время прогрессивными формами инновационной деятельности признаются наукограды, технико-внедренческие особые экономические зоны, инновационные центры, технологические и научные парки, бизнес-инкубаторы, а также инжиниринговые, внедренческие, венчурные организации. Технопарк в сфере высоких технологий представляет собой форму территориальной интеграции коммерческих и некоммерческих организаций науки и образования, финансовых институтов, предприятий и предпринимателей, взаимодействующих между собой, с органами государственной власти, осуществляющих формирование современной технологической и организационной среды с целью инновационного предпринимательства и реализации венчурных проектов [1]. Особые экономические зоны регионального уровня технико-внедренческого типа – территория, деятельность участников которой ориентирована преимущественно на создание и реализацию научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов [2]. Широко применяется практика создания бизнес-инкубаторов.

Следует обратить внимание на то, что перечисленные объекты имеют специфичную организационную структуру, которая позволяет создавать одни объекты как элементы других. Например, составляющими элементами наукограда (или технополиса) могут являться все другие объекты – технопарки, бизнес-инкубаторы, кластеры, инжиниринговые центры и так далее. ОЭЗ ТВТ могут включать кластеры, технопарки, научные парки, центры поддержки предпринимательства. То есть данные объекты формируются, условно говоря, по «принципу матрешки». Так, например, наукограды (технополисы) включает до 16-ти объектов инновационной инфраструктуры, технико-внедренческие ОЭЗ – до 15-ти объектов, кластеры – до 14-ти объектов, технопарки в сфере высоких технологий (научные парки) – до 12-ти объектов, бизнес-инкубаторы – до 10-ти объектов. Наукоград (технополис), технико-внедренческие ОЭЗ, кластер, технопарк в сфере высоких технологий, бизнес-инкубатор являются, таким образом, 5-тью базовыми уровнями в многослойной инновационной «матрешке», принцип которой наглядно представлен на рисунке 1.

Основу инновационной «матрешки» составляют наукограды (технополисы). Изучение опыта формирования и развития технопарков как объектов инновационной инфраструктуры Кемеровской, Новосибирской, Самарской и Томской областей и Санкт-Петербурга позволило выделить основные признаки эффективности данных структур.

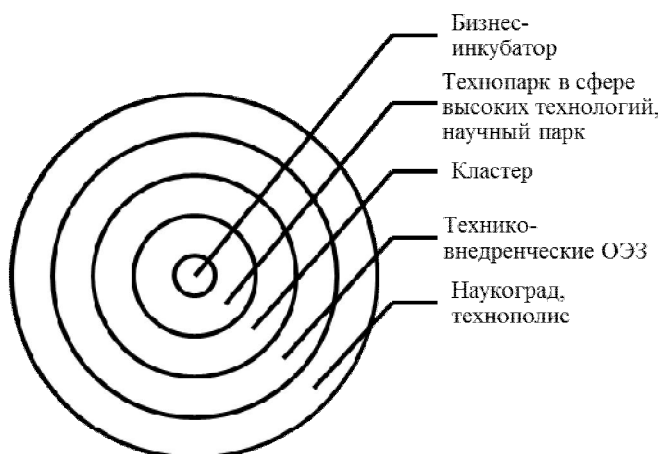


Рис. 1 - Принцип «матрешки» при формировании основных объектов инновационной инфраструктуры региона

¹ 26.12.2014 Антипина Н.И. успешно защитила кандидатскую диссертацию по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (управление инновациями)»

Ключевыми признаками являются: технопарк является координатором регионального инновационного кластера; технопарк включает систему бизнес-инкубаторов; развитие технопарка осуществляется в рамках последовательного формирования объектов инновационной инфраструктуры региона.

Литература

1. Государственная программа «Создание в РФ технопарков в сфере высоких технологий» [Электронный ресурс] : [утв. распоряжением Правительства РФ от 10.03.2006 № 328-р] // Консультант Плюс.
2. Официальный сайт Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.

References

1. The state program "Creation of technology parks in the Russia in the sphere of high technologies" [electronic resource]: [approved order of the Government of the Russian Federation from 10.03.2006 № 328-r] // Consultant Plus.
2. Official website of the Ministry of Economic Development of the Russia [electronic resource]. - Mode of access: <http://www.economy.gov.ru>.

Афонасова М.А.

Доктор экономических наук, профессор, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ № 14-12-70001

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНЕРЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы инерционности экономического развития и выявлены факторы, порождающие инерцию в условиях нестабильности мировой и отечественной экономики, неблагоприятной внешней среды, экономических санкций западных стран. Обоснована актуальность формирования стратегии, направленной на преодоление инерции региональной экономики.

Ключевые слова: экономика, стагнация, инерция, проблемы, региональное развитие.

Afonasova M.A.

Doctor of Economic Sciences, Professor, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics

TO THE QUESTION ABOUT PROBLEMS OF OVERCOMING OF INERTIA OF REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF STAGNATION OF ECONOMY

Abstract

The article considers problems of inertial development of economy. Mechanisms of overcoming of inertia of regional economy in the conditions of instability of world and domestic economy, adverse environment, economic sanctions of the western countries are revealed in this article.

Keywords: economy, stagnation, inertia, problems, regional development.

Неустойчивость мировой экономики, нестабильность глобальных финансовых рынков, снижение мировых цен на энергетические ресурсы обусловили обострение проблемы экономической устойчивости и безопасности России и ее регионов.

Современный геополитический кризис, западные экономические санкции, падение курса рубля оказывают дестабилизирующее воздействие на развитие российской экономики, способствуют возникновению серьезных проблем в финансово-экономической сфере. Для России, ограниченной в доступе к мировым капиталам, испытывающей в настоящее время серьезные угрозы экономической безопасности, повышение устойчивости региональных экономических систем является стратегической задачей.

Решение этой задачи включает поиск инструментов, методов, позволяющих выявить скрытые дестабилизирующие процессы, наметить меры по преодолению кризисных явлений, укреплению устойчивости региональных экономических систем.

В России в 2014 г. экономическая ситуация сложилась не лучшим образом - ВВП не рос, курс рубля систематически снижался, а размер инвестиций сокращался. По оценке аналитиков из HSBC, Capital Economics, Россия находится в состоянии рецессии [1].

Термином «рецессия» в экономике обозначают относительно умеренный, некритический спад производства или замедление темпов экономического роста. Спад производства характеризуется нулевым ростом ВВП или его падением на протяжении более полугода.

Рецессия является одной из фаз экономического цикла, следующей после бума и сменяющейся депрессией. К термину «депрессия» общество оказалось слишком чувствительным после самой известной депрессии, которая началась в США в 1929 году, а затем и в других странах мира. После депрессии 1929 года экономисты и политики решили: катастрофа не должно повториться, и поэтому предложили исключить из употребления само слово «депрессия». С того момента для обозначения серьезных падений в экономике стали использовать понятие - рецессия, а затем перешли к использованию таких терминов, как «замедление», «спад», «отклонение» и т.п.

По сути рецессия, депрессия, спад и замедление – это одно и то же, просто называемое из идеологических соображений разными словами. Однако считается, что в современной экономике всё же прослеживается разница между этими понятиями. Например, под рецессией в настоящее время понимают падение ведущих экономических показателей в течение двух кварталов. Иными словами, рецессия - это когда экономика идёт со знаком минус. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики уже в конце 2013 года наблюдалось снижение темпов ВВП, та же тенденция прослеживалась и в 2014 году.

По итогам III квартала 2014 г. российская экономика сократилась на 0,5% к предыдущему кварталу, подсчитали в Standard & Poor's (S&P), исходя из данных Росстата. В IV квартале сокращение было еще более глубоким. Два поквартальных снижения ВВП подряд — это техническая рецессия, значит к концу 2014 г. Россия в нее вошла, считают эксперты S&P [2].

Всемирный банк в очередной раз ухудшил прогноз роста ВВП для России на 2015 и 2016 гг. Базовый сценарий на 2015 г. — это спад на 0,7% (было 0,0%), а в 2016 г. ВВП России вырастет на 0,3% (прежний прогноз — 0,5%). Базовый сценарий рассчитан, исходя из цены нефти \$78 за баррель в 2015 г. и \$80 в 2016 г. [3].

Базовый сценарий предусматривает сокращение инвестиций в 2015 г. третий год подряд в условиях сохраняющейся неопределенности, ограниченного доступа к международным рынкам капитала российских банков и компаний и снижения потребительского спроса. Снизившиеся цены на нефть и сырье негативно сказываются на инвестиционной активности компаний российского сырьевого сектора. Ожидается, что потребительский спрос сократится в 2015 г. впервые после 2009 г..

Согласно пессимистичному сценарию (цена на нефть - \$70 в 2015 г. и \$72 в 2016 г.) ВВП России упадет на 1,5% в 2015 г. и вырастет на 0,3% в 2016 г. Эксперты считают, что Россия может избежать рецессии в 2015 г. только при оптимистичном сценарии, т.е. при цене на нефть по \$85.

Агентство Fitch понизило прогноз роста мировой экономики на 2015 и последующие два года до 2,5, 2,9 и 3% соответственно. России в 2015 г. обещан спад на 1,5% на фоне санкций, резкого падения стоимости нефти и ухудшения финансового климата.

По прогнозу Moody's, российский ВВП в 2015 г. при цене нефти \$83/барр. сократится на 1%. По прогнозу Центра развития ВШЭ, при \$85 он сократится на 2%. Рецессию в 2015 г. прогнозируют в том числе BNP Paribas, Barclays, Capital Economics, ING, JPMorgan, Morgan Stanley, UniCredit, HSBC, Credit Suisse.

Что касается стагнации, она представляет собой долговременный застой в экономике. Выражается в низких (или нулевых) темпах роста ВВП, высоком уровне безработицы, снижении уровня жизни населения. В период стагнации структура экономики сохраняется в неизменном виде, экономика не воспринимает нововведения [4]. Глава Минэкономразвития А.Улюкаев заявил, что для российской экономики сейчас больше подойдет термин «стагнация».

Точных цифровых значений, характеризующих стагнацию, не существует, но традиционно под низкими темпами роста экономики, сигнализирующими о наступлении стагнации, понимается рост ВВП менее чем на 2–3% в год в течение нескольких лет.

Эксперты считают, что при сохранении уже введенных санкций ситуация в российских регионах будет ухудшаться, доступ к внешнему финансированию для российских компаний и банков останется фактически закрытым либо очень дорогим. Это негативным образом отразится на экономической ситуации в российских регионах, т.к. ожидается всплеск безработицы вследствие, прежде всего, сокращения сектора малого и среднего бизнеса, а также ухода с российского рынка зарубежных товаропроизводителей. Правительство РФ обсуждает с региональными властями различные программы социальной поддержки наиболее уязвимых категорий населения с тем, чтобы смягчить для них последствия нынешнего экономического кризиса, в частности, в сфере обеспечения лекарствами и продовольствием. Напомним, что на лекарственном российском рынке доля импортной продукции превышает 70%. Ряд крупных заводов-производителей продуктов питания закрываются в России. Так, например, только Danone в 2014 году закрыл три завода в России: в Смоленске, Тольятти и Новосибирске.

Серьезной проблемой остается отток капитала. По данным Банка России, чистый отток капитала из РФ в 2014 году, согласно данным платежного баланса, вырос в 2,5 раза — до \$151,5 млрд. с \$61 млрд. в 2013 году. Ранее ЦБ прогнозировал отток капитала из РФ в 2014 году на уровне \$134 млрд. Однако, только в IV квартале 2014 года чистый вывоз капитала из РФ частным сектором увеличился в 4,3 раза в годовом выражении — до \$72,9 млрд. [5].

Российские власти приняли решение выделить банкам для увеличения капитала 1 трлн рублей, однако воспользоваться этой возможностью для увеличения капитала смогут лишь 27 крупнейших кредитных организаций. Между тем, всего в России зарегистрировано более 1000 банков. При этом специалистами особо отмечается слабость финансового сектора России на мезо- и микро-уровне, низкий уровень развития финансовых институтов.

Все эти проблемы не позволяют решать такие важные задачи, как сохранение устойчивости российских промышленных предприятий [6], стабильности региональных финансовых и экономических систем, приток инвестиций в целях модернизации региональной экономики, управление рисками и т.п.

Все регионы России в настоящее время переживают период общего затяжного экономического кризиса, и на их внутреннюю экономическую ситуацию в существенной степени воздействует совокупность тех же факторов, что и на экономику России в целом. В правительстве и во всех российских регионах сформированы антикризисные комиссии, которые занимаются разработкой антикризисных программ, включающих экономические и социальные мероприятия.

Однако, на сегодняшний день нет единства взглядов на содержание и роль антикризисных программ в условиях современного кризиса ни в российской экономической науке, ни, как прямое следствие, в практике государственного управления. Не способствует преодолению кризисных явлений и инерции в экономике и то, что сохраняются противоречия между различными министерствами, по-разному оценивающими происходящие в настоящее время в стране экономические процессы, а также между правительством и центральным банком. Поэтому необходимо создание механизмов, которые позволят синхронизировать усилия отдельных министерств и ведомств по преодолению инерции в экономике, снижению влияния негативных тенденций, системному улучшению ситуации в российских регионах.

Существующие формы и методы государственного регулирования регионального развития, а также государственной поддержки предприятий промышленного и агропродовольственного комплексов не сложились в систему, отвечающую современным вызовам и рискам, сопровождающим процессы глобализации экономики – с одной стороны, и регионализации – с другой. В этих условиях настоятельной необходимостью становится научное обоснование структуры и содержания механизма преодоления кризиса в финансово-экономической сфере, реализация которого была бы нацелена на обеспечение роста экономической активности в регионах и поддержки социальной сферы.

Структура такого механизма достаточно сложна. К его элементам относятся ресурсы, методы их формирования и распределения, система законодательных норм и нормативов, регулирующих антикризисные мероприятия, организация антикризисной деятельности в регионах (на территориях) и т.п. Сочетание элементов механизма образует его конструкцию, которая приводится в движение путем установления количественных параметров каждого элемента. Механизм преодоления инерции экономики представляет собой совокупность методов, форм, инструментов и рычагов воздействия на финансово-экономические и социальные процессы в регионе.

Применительно к российским регионам следует отметить, что применяемые в настоящее время рычаги и инструменты антикризисного регулирования экономики (административные, экономические, инфраструктурные) слабо увязаны между собой, не учитывают особенностей современного кризиса, не имеют системной основы, в результате чего возникают трудности в их реализации.

Таким образом, формирование эффективного механизма разработки и реализации антикризисных программ является фактором преодоления повышенной нестабильности, неустойчивости, инерционности регионального экономического развития в условиях стагнации экономики и туманных перспектив выхода из современного кризиса.

Литература

1. Набиулина обманула ожидания рынка [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/19673031/ne-vstavkah-delo> (дата обращения 12.12.2014).
2. S&P: к концу 2014 года Россия войдет в техническую рецессию [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/36478471/politicheskaya-stagnaciya-rossii> (дата обращения 14.01.2015).
3. Всемирный банк снова ухудшил экономический прогноз для России [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/37069791/vsemirnyj-bank-snova-uhudshil-ekonomicheskij-prognoz-dlya> (дата обращения 16.01.2015).
4. Afonasova M.A. Economic Management in Stagnation and Recession [Электронный ресурс] URL: <http://valdaiclub.com/economy/66685.html> (07/02/2014)
5. Отток капитала из РФ в 2014 г. составил \$151,5 млрд. [Электронный ресурс] URL: <http://su.urbc.ru/1068004447-ottok-kapitala-iz-rf-v-2014-godu-sostavil-1515-mlrd.html>
6. Veselovsky M.Ya., Menshikova M.A. Improvement of Strategic Planning for Russian Timber Industry Businesses. World Applied Sciences Journal. 2014. Т. 29. № 6. С. 733-737.

References

1. Nabiulina obmanula ozhidaniya rynka [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/19673031/ne-vstavkah-delo> (data obrashhenija 12.12.2014).
2. S&P: k koncu 2014 goda Rossija vojdet v tehničeskiju recessiju [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/36478471/>

politicheskaya-stagnaciya-rossii (data obrashhenija 14.01.2015).

3. Vsemirnyj bank snova uhudshil jekonomicheskij prognoz dlja Rossii [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/37069791/vsemirnyj-bank-snova-uhudshil-ekonomicheskij-prognoz-dlya> (data obrashhenija 16.01.2015).

4. Afonasova M.A. Economic Management in Stagnation and Recession [Jelektronnyj resurs] URL: <http://valdaiclub.com/economy/66685.html> (07/02/2014)

5. Ottok kapitala iz RF v 2014 g. sostavil \$151,5 mlrd. [Jelektronnyj resurs] URL: <http://su.urbc.ru/1068004447-ottok-kapitala-iz-rf-v-2014-godu-sostavil-1515-mlrd.html>

6. Veselovsky M.Ya., Menshikova M.A. Improvement of Strategic Planning for Russian Timber Industry Businesses. World Applied Sciences Journal. 2014. T. 29. № 6. S. 733-737.

Малкова Т.Б.¹, Балашова Е.А.²

¹Доктор экономических наук, профессор, ²кандидат химических наук, доцент, Ивановский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

Аннотация

В работе проанализированы экономические возможности потребительского рынка на примере Ивановской области. Рассмотрены основные проблемы, тормозящие дальнейшее развитие потребительского рынка. Акцентировано внимание на необходимости государственного регулирования деятельности предприятий торговли и сферы услуг. Разработаны приоритетные направления стратегии развития потребительского рынка Ивановской области на период до 2020 г.

Ключевые слова: потребительский рынок, государственное регулирование торговли, качество товаров, механизм интеграции в торговле, эффективность управления потребительским рынком в регионе, безопасность товаров, качество и уровень жизни населения.

Malkova T.B.¹, Balashova E.A.²

¹ Doctor of Economics, Professor ² Ph.D., Associate Professor, Ivanovo Branch REU them. GV Plekhanov

DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET AS THE FOUNDATION IMPROVED QUALITY OF REGION LIFE

Abstract

The economic opportunities of the consumer market by the example of the Ivanovo region analyzes in this work. The main problems that hinder the further development of the consumer market have considered. Attention focused on need of state regulation of trade and services. Priority areas for development strategy of the consumer market of the Ivanovo region developed to 2020.

Keywords: consumer market, state regulation of trade, quality of goods, trade integration mechanism, management efficiency consumer market in the region, safety of goods, quality and standard of living.

В условиях современной экономики намечено принять первоочередные меры в области стратегического планирования социально-экономического развития страны: обеспечение устойчивости экономического роста, увеличение реальных доходов граждан Российской Федерации и достижение технологического лидерства российских предприятий. Решение этих задач невозможно без стратегического планирования в отраслях народного хозяйства регионов РФ. Особое место отводится решению социально-экономических вопросов, направленных на повышение уровня и качества жизни населения. Развитие потребительского рынка региона направлено на удовлетворение платежеспособного спроса потребителей предложением достаточного количества и качества разнообразных безопасных потребительских товаров и услуг.[1, 2] Развитие потребительского рынка области связано с наличием ряда рисков. Источниками их существования являются:

- зависимость конъюнктуры рынка потребительских товаров и услуг, темпов и пропорций его развития от внешних макроэкономических и социальных условий и факторов. В их число входит сохранение низкой покупательской способности значительной части населения области, высокая инфляция, импортная зависимость рынка, особенно непродовольственного;

- частный бизнес потребительского рынка. Отсутствие необходимых кадров, способных подготовить документы по вхождению в целевые программы государственной поддержки предпринимателей;

- необходимость соблюдения приоритета федерального законодательства и недостаточность областной нормативно-правовой базы. Многие правовые проблемы развития потребительского рынка и услуг Ивановской области из-за пробелов и недостатков в федеральном законодательстве могут явиться препятствием в достижении целей стратегии развития потребительского рынка (например, в федеральном законе о торговле от 2009 г. не требуется регистрировать торговую организацию в местных органах самоуправления, что затрудняет осуществление контроля со стороны государственных органов, отсутствует единая база);

- финансовые возможности бюджета Ивановской области.

Анализируя ретроспективу и текущее состояние торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения в Ивановской области, становится очевидным, что за последние годы можно отметить положительную динамику большинства показателей, характеризующих эти сферы. Тенденции роста объемов оптового и розничного товарооборота, оборота общественного питания и объема бытовых услуг приобрели устойчивый характер (рис. 1, 2, 3).

Конкурентным преимуществом потребительского рынка Ивановской области являются выгодное географическое положение, высокая предпринимательская и инвестиционная активность, наличие сравнительно «дешевых» трудовых ресурсов и возможность обучения профессиональных управленческих кадров для отрасли – одним из основных отраслевых вузов региона является Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова Ивановский филиал. В целом потребительский рынок Ивановской области можно охарактеризовать как стабильный и сбалансированный между спросом и предложением. Потребительский рынок является важным источником занятости населения. В этой сфере по данным муниципальных образований занято около 58 тыс. человек, или 18 % от численности занятых в экономике Ивановской области. В сфере потребительского рынка, обеспечивающей конечное потребление населением товаров и услуг, находят свое отражение все социальные и экономические проблемы. Негативными моментами, препятствующими развитию потребительского рынка, являются недостаток финансовых ресурсов, "непрозрачность" отдельных предприятий отрасли, наличие контрафактной и недоброкачественной продукции.

Оборот розничной торговли за 2013 год в области составил 1311997,4 млн. руб. (рис. 1), оборот оптовой торговли за этот же период составил 144433,4 млн. руб., оборот общественного питания составил 5061,1 млн. руб. (рис.2), объем платных услуг составил 32214,6 млн. руб. (рис.3), объем бытовых услуг 3900,3 млн. руб. (рис. 4).

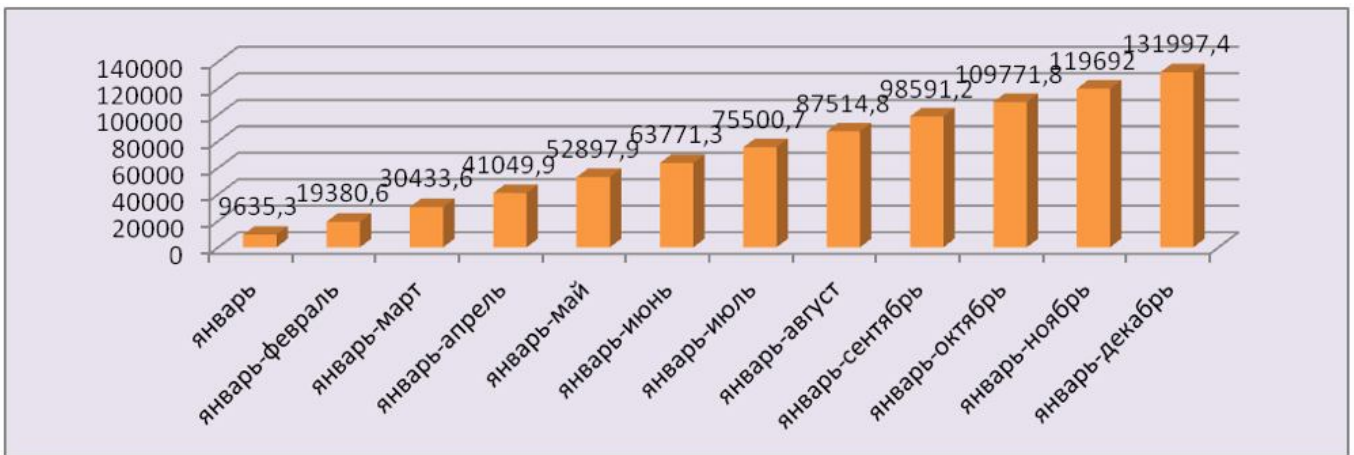


Рис.1 - Оборот розничной торговли в 2013 г., млн. руб.

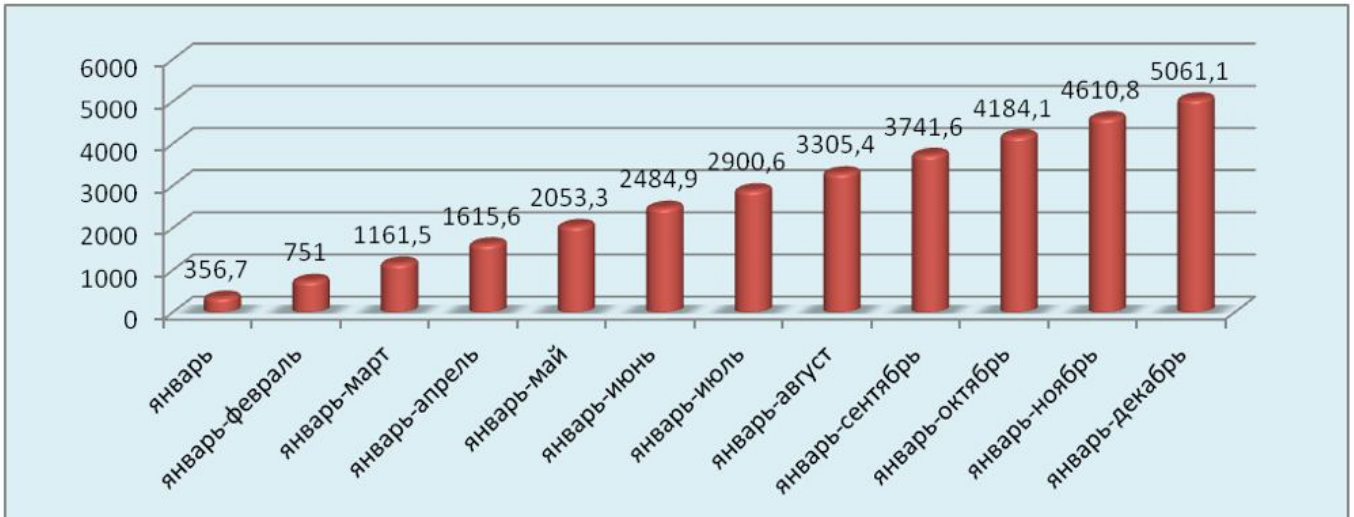


Рис.2 - Оборот общественного питания в 2013 г., млн. руб.

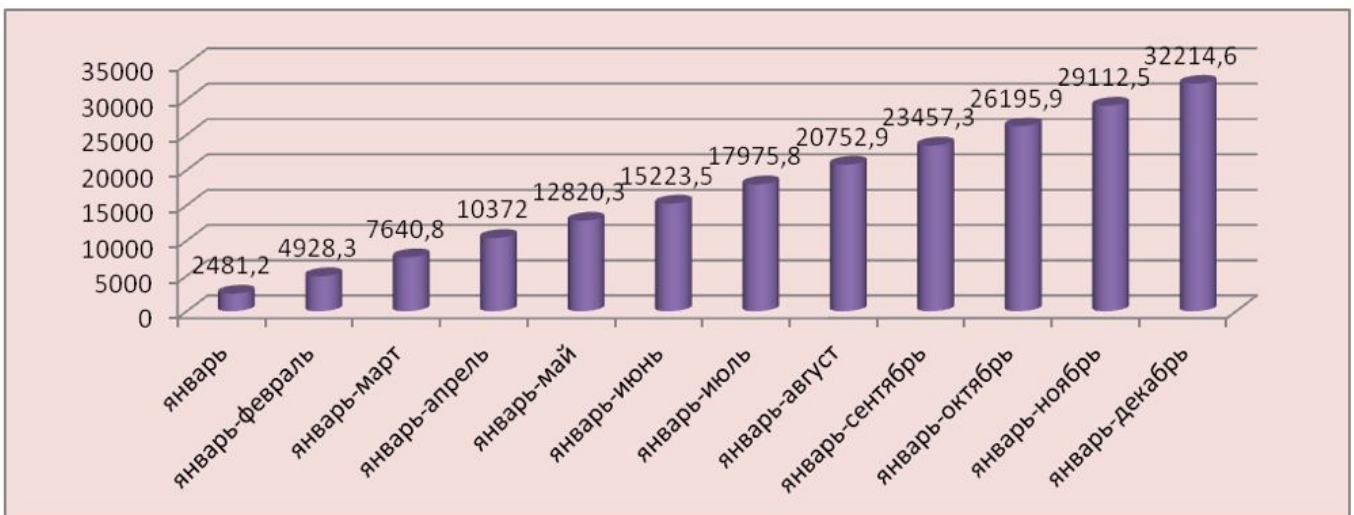


Рис.3 - Объем платных услуг в 2013 г., млн. руб.

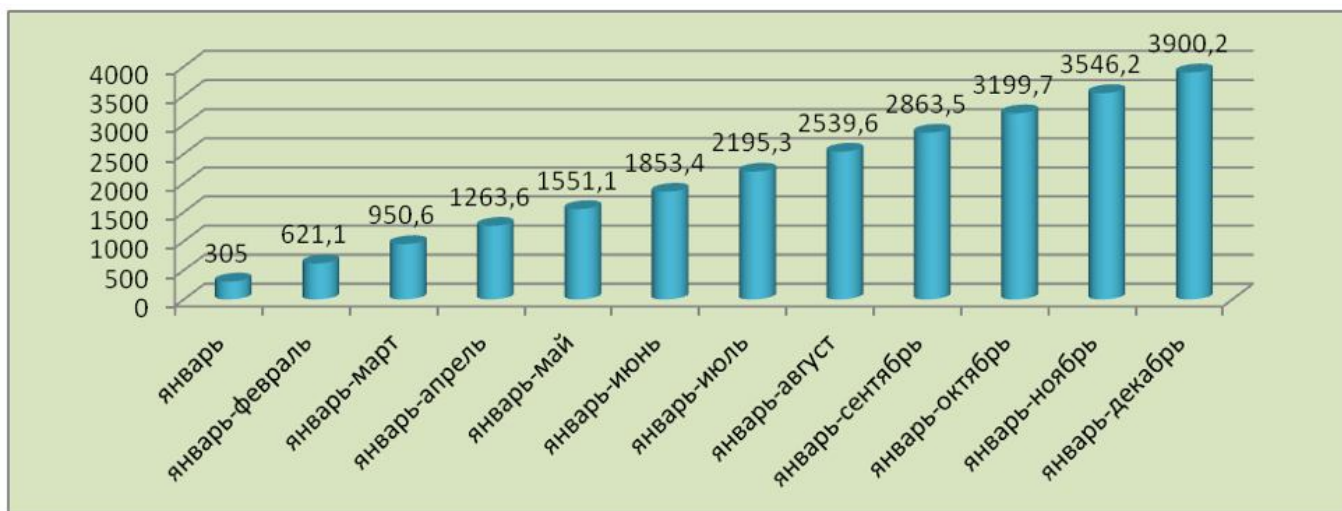


Рис. 4 - Объём бытовых услуг (в числе платных услуг) в 2013 г., млн. руб.

Оборот розничной торговли непродовольственными товарами в 2013 году составил 64511,3 млн. руб., оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая оборот напитками и табачными изделиями составил 67486,1 млн. руб. Среднесписочная численность работников организаций торговли в 2013 году составил 39 тыс. человек. В 2013 году иностранные инвестиции в торговлю составили 8449,8 тыс. долларов, инвестиции в основной капитал в торговле составил 855,7 млн. руб. Доля прибыльных организаций торговли к общему числу организаций оптовой и розничной торговли (без субъектов малого предпринимательства) составил в 2013 году 77,3 %. В структуре товарооборота потребительского рынка по итогам 2013 года (рис.5) на долю розничной торговли приходилось 46,2%. Доля оптовой торговли составляет 50,6%. Оборот общественного питания и объем бытовых услуг населению занимают, соответственно, 1,8% и 1,4%.



Рис. 5 - Структура товарооборота потребительского рынка по итогам 2013 года

Однако, несмотря на достаточно высокие темпы роста, в структуре товарооборота по сравнению с прошлым годом отмечаются негативные изменения. В 2013 году население отдаёт приоритеты покупке продовольствия, а не промышленных товаров, как это было в 2012 году и в годы финансово-экономической стабильности, роста. Доля продаж продовольственных товаров в общем объёме оборота розничной торговли в 2013 году составила – 51,1%, непродовольственных – 48,9%. Темпы роста продаж непродовольственных товаров значительно замедлились, т.к. инфляционные ожидания сдерживают потребительскую активность населения.

Доля сетевой торговли за 2013 год также снизилась на 0,4% по сравнению с аналогичным показателем за тот же период прошлого года и составила 21,5% в общем объёме оборота розничной торговли. За 2013 год выросли по сравнению с аналогичным периодом 2012 года объём бытовых услуг – на 6,1% и оборот общественного питания – на 12,1% в сопоставимых ценах. Одним из ориентиров развития сферы торговли является увеличение доли современных торговых площадей.

В 2013 году в области введено в строй 146 объектов розничной торговли, площадью более 60 тыс. кв. метров, что на 35% больше, чем в 2012 году. Общая обеспеченность населения Ивановской области площадью торговых объектов за 2013 год увеличилась с 641 до 701 кв. метра на 1000 человек или на 9,4%. В 2013 году крупными инвестиционными компаниями ООО «ТТ-Инвест», ООО «ИвановоОстИнвест», ООО «Олимп-Строй», ООО «Техно-Н» и другими застройщиками осуществлялось строительство новых объектов торговли – торговых домов, торгово-развлекательных комплексов, гипер- и супермаркетов и других предприятий розничной торговли современных форматов. Большинство из них расположено в городском округе Иваново. В городском округе Иваново были введены: 2-я очередь в многофункциональном торговом центре «Тополь» и 3-я очередь в торговом молле «Евро-Лэнд», открыт торгово-выставочный комплекс «СтройЭКСПО».

Суммарная площадь торгово-развлекательного комплекса «Тополь» составляет 70 тыс. кв. метров. Якорными арендаторами ТРК выступают: гипермаркет электроники «М.Видео», ресторан «McDonald's», супермаркет «О'КЕЙ». Торговая галерея «Тополя» представлена сетевыми магазинами: «Glogia Jeans», «Adidas», «Reebok», «Incitu», «O'Stin», «Фамилия», «Спортмастер» и другими.

В торговом холле «Евро-Лэнд» на торговых площадях 150 тыс. кв. метров разместилось более 200 магазинов и фирм как премиум-класса, так и рассчитанных на покупателей со средним уровнем дохода. В 2013 году на смену якорному арендатору Евро-Лэнда «РЕАЛ» пришёл гипермаркет «Ашан». Открылся мегамаркет бытовой техники «Медиа Маркет» одноимённой немецкой торговой сети. В различных муниципальных образованиях Ивановской области открылось более 20 федеральных и региональных сетевых магазинов «Магнит», «Пятёрочка», «Роспромобувь», «Высшая Лига», «О КЭЙ», «АШАН» и др.

В целях обеспечения социальной защиты пенсионеров и малообеспеченных слоёв населения в Ивановской области продолжалась реализация социальных проектов. На 1 января 2014 года в городских округах и муниципальных районах действует 184 социальных объекта в сфере торговли и услуг, из них: 168 предприятий розничной торговли, 14 объектов бытового обслуживания населения и 2 предприятия общественного питания. Более 20% от всей сети социальных магазинов действует в сельской местности, где проживает население с невысоким доходом.

Доля оборота общественного питания составляет 1,7 % в общем объёме товарооборота потребительского рынка Ивановской области. Темпы роста в сфере общественного питания на протяжении трёх лет сохраняются достаточно высокими. Темпы прироста оборота общественного питания в 2011 году составили – 13,4 %, в 2012 году – 10,2 %. По состоянию на 01.01.2013 года на потребительском рынке Ивановской области осуществляют деятельность 1004 предприятия общественного питания на 60,4 тыс. посадочных мест. Предприятий общественного питания общедоступной сети - 637 или (63,5%), из них 58 ресторанов, 115 баров (кафе-териев, буфетов), 256 кафе, 162 закусочных и 46 столовых (рис.6).

Структура предприятий общественного питания Ивановской области в 2012 году

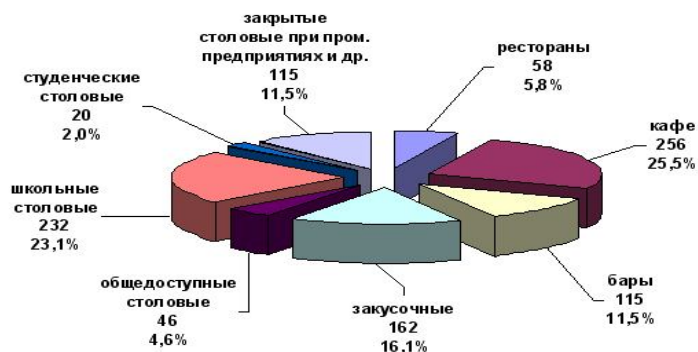


Рис. 6 - Структура предприятий общественного питания Ивановской области

Соответственно на долю предприятий общественного питания закрытого типа приходится 36,5% (школьные столовые – 23,1%, студенческие – 2,0%, при промышленных предприятиях и другие – 11,4%).

На рис.7 представлена динамика количества посадочных мест в предприятиях общественного питания в 2011-2012 гг.

Количество посадочных мест в предприятиях общественного питания в 2011-2012 гг.

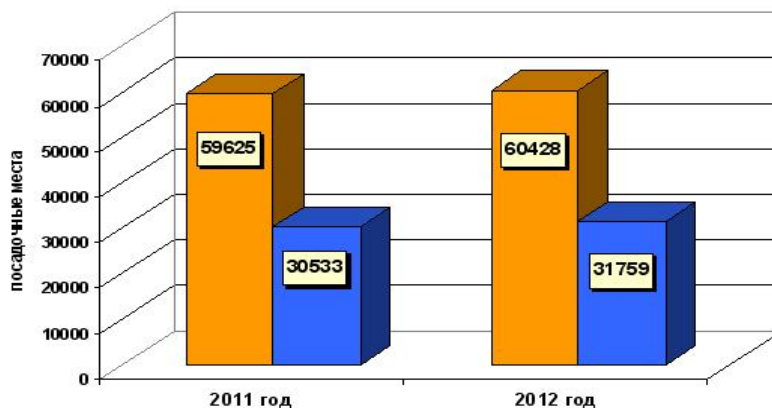


Рис. 7 - Динамика количества посадочных мест в предприятиях общественного питания в 2011-2012 гг.

Общее количество посадочных мест в предприятиях общественного питания в 2011 году составило 59625 посадочных мест, в 2012 году – 60428, в т.ч. в предприятиях открытой сети соответственно 30533 и 31759 мест.

Наиболее динамично предприятия общественного питания открываются в городских округах Кинешма и Иваново, а также в Ивановском и Приволжском муниципальных районах. В этих муниципальных образованиях сосредоточено 61,4% предприятий (391 объект) от общего количества общедоступной сети области. За 2012 год было открыто 36 предприятий общественного питания открытого типа общей площадью 3011,4 кв.м. на 1805 посадочных мест. Слабо развивается общественное питание в Вичугском, Заволжском и Фурмановском муниципальных районах. Можно отметить, что за прошедший год в Верхнеландеховском, Гаврилово-Посадском, Кинешемском, Лежневском, Палехском, Пестяковском, Пучежском, Родниковском, Тейковском и Шуйском муниципальном районах не было открытий новых предприятий общественного питания. Одной из причин закрытия многих предприятий общественного питания в районах области является низкая платёжеспособность населения и низкая рентабельность предприятий при высоких стартовых затратах на открытие объекта.

Обеспеченность населения области посадочными местами на предприятиях общественного питания с каждым годом увеличивается (рис.8).

**Обеспеченность жителей посадочными местами
в предприятиях общественного питания в 2011-2012 гг.
(пос. мест/1000 жителей)**

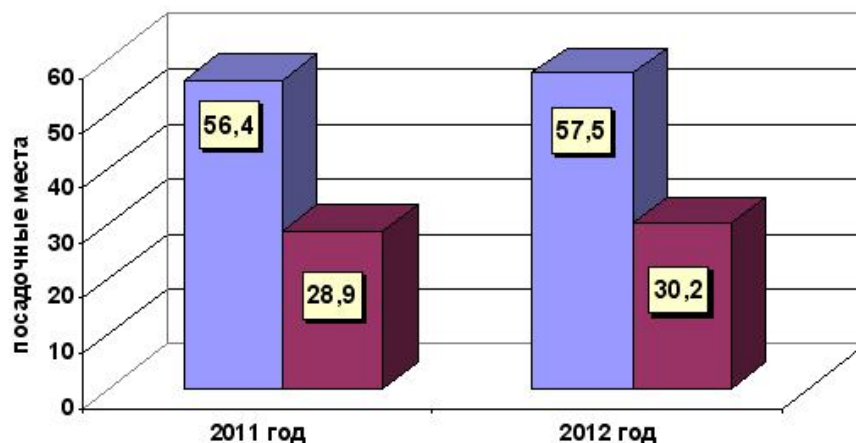


Рис. 8 - Обеспеченность населения области посадочными местами на предприятиях общественного питания в 2011-2012 гг.

В 2011 году на 1000 жителей приходилось 56,4 посадочных места, в 2012 году – 57,5, в т.ч. в предприятиях общедоступной сети соответственно 28,9 и 30,2 места. Наибольшая обеспеченность посадочными местами в городском округе Иваново – 43 места, из муниципальных районов – в Пестяковском (43 места). На втором месте соответственно – городской округ Шуя – 38 мест и Приволжский муниципальный район – 37 мест. Наименьшая – в Ильинском и Южском муниципальных районах – менее 10 мест. Самая низкая обеспеченность отмечается в Савинском муниципальном районе, т.к. на территории всего района действует всего одно кафе общего типа.

В таблице 1 представлена динамика количества предприятий общественного питания Ивановской области и количество посадочных мест в период 2008-2012 гг.

Таблица 1 - Количество предприятий общественного питания Ивановской области и количество посадочных мест в них за 2008 – 2012 гг.

	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Количество предприятий общественного питания всего, в том числе:	939	954	966	971	1004
открытого типа	547	562	577	601	637
закрытого типа	392	392	389	370	367
Количество посадочных мест в предприятиях общественного питания всего, в том числе:	56050	56224	58714	59625	60428
в предприятиях открытого типа	25466	26543	28674	30533	31759
в предприятиях закрытого типа	30584	29681	30040	29092	28669

Исходя из фактических данных 2012 года, можно сделать вывод, что оборот общественного питания в 2012 году в Ивановской области имел относительно стабильную тенденцию к росту.

Существенных изменений в сфере общественного питания Ивановской области за прошедший годы не произошло.

Среди основных черт нынешнего ресторанного бизнеса – ориентация на некую усреднённую европейскую кухню. Можно отметить, что из национальных кухонь в Иванове массово представлена лишь японская, итальянская (ресторан «Regano»), кафе «Presto Pizza»), а также некий восточно-кавказский микс. В единичных экземплярах присутствуют заведения с китайской и некоторыми другими кухнями.

Пришла в область крупнейшая в мире сеть ресторанов быстрого обслуживания, работающая по принципу франчайзинга «Subway», основной продаваемой продукцией которой являются сэндвичи и салаты, а также одна из крупнейших и самых динамично развивающихся компаний в сфере ресторанного бизнеса в Москве, регионах России и странах СНГ – сеть кофеен «Шоколадница», которая с 2008 года активно развивает программу франчайзинга.

Различные типы предприятий общественного питания разных ценовых категорий функционируют и открываются в Ивановской области. В 2012 году наибольшим спросом пользовались предприятия общественного питания с различными национальными кухнями (ресторан «Царь», «Огни Баку», «Каспийский берег»).

Высокоценовой сегмент ресторанного бизнеса и франшизные проекты внедряются медленно. Зато активно развивается другой сегмент рынка общепита – фаст-фуд и другие предприятия быстрого питания. Дальнейшее развитие в сфере общественного питания в 2012 году получили и социальные проекты. На конец 2012 года всего на территории Ивановской области функционировало 3 предприятия общественного питания социальной направленности: 1 в Кинешемском муниципальном районе, 1 – в Пучежском и 1 – в городском округе Иваново. Областной центр достаточно насыщен предприятиями общепита, особенно его центральная часть. В течение года активизировалось открытие кафе в муниципальных районах. Не последнюю роль в этом сыграла налоговая политика в отношении ресторанного бизнеса.

Принятие в 2011 году закона Ивановской области «О налоговых ставках при упрощённой системе налогообложения», предусматривающий снижение налоговой ставки по единому налогу на вменённый доход с 15% до 5% для налогоплательщиков, основными видами деятельности которых являются деятельность ресторанов и кафе, столовых при предприятиях и учреждениях, поставка продуктов общественного питания, оказало стимулирующее воздействие на развитие ресторанного бизнеса.

Анализ бытового обслуживания в регионе показал, что в целом сеть предприятий службы быта в 2012 году не претерпела серьёзных изменений по размещению объектов бытового обслуживания населения (рис.9).

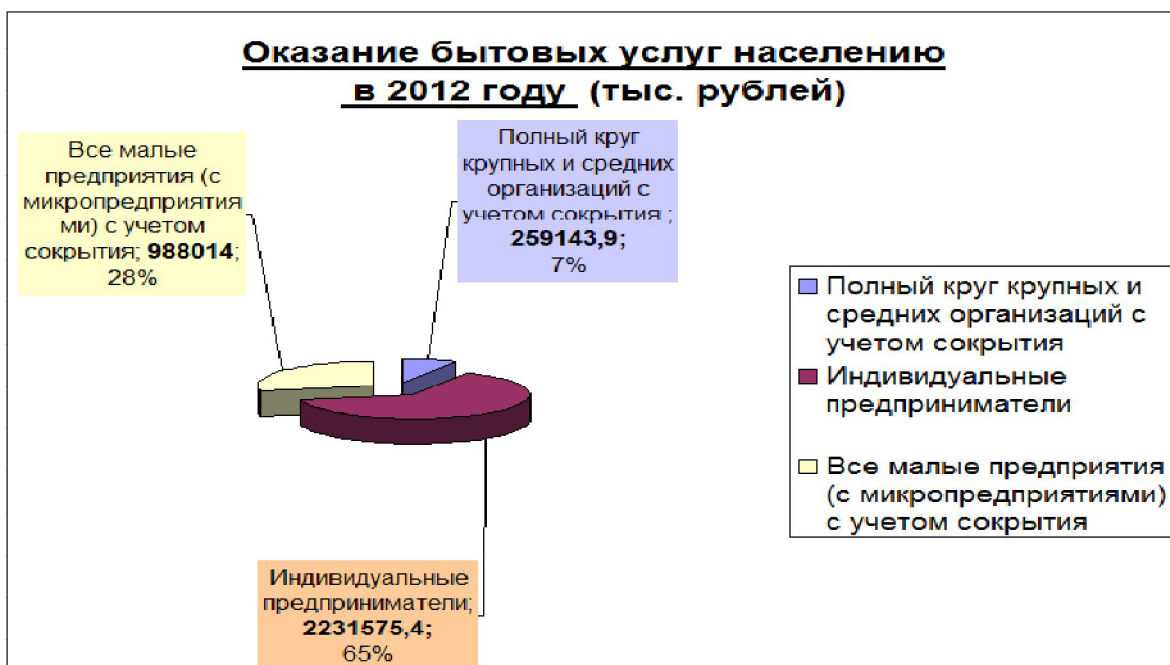


Рис. 9 - Оказание бытовых услуг населению Ивановской области в 2012 году

В Ивановской области действуют 2427 объектов по оказанию бытовых услуг, в которых трудятся 9569 специалистов. Объекты службы быта тяготеют к размещению в центрах муниципальных образований, ориентируясь на городские поселения, где имеется более стабильный спрос на бытовые услуги.

В регионе по количеству преобладают объекты по оказанию парикмахерских услуг (644 единицы), мастерские по ремонту и техобслуживанию автотранспортных средств (386) и хозяйствующие субъекты по строительству и ремонту жилья (205). 178 объектов составляют обувные мастерские. Действуют 153 ателье по пошиву и ремонту одежды, 145 объектов по оказанию ритуальных услуг. Лишь по 8 единиц насчитывает количество объектов по изготовлению головных уборов и трикотажных изделий.

По сравнению с 2011 годом общее количество объектов службы быта в Ивановской области выросло на 26,2 процента. Численность же работников, задействованных в сфере бытовых услуг, увеличилась на 13,7 процента.

По оперативным данным муниципальных образований в 2012 году на территории Ивановской области были открыты (учтены вновь) 505 объектов службы быта, в том числе: 127 парикмахерских: 32 швейных мастерских; 88 мастерских по ремонту автомобилей; 75 мастерских по изготовлению и ремонту мебели; 2 пункта химчистки; 5 бани; 14 мастерских по ремонту металлоизделий; 10 мастерских по ремонту ювелирных изделий; 41 мастерская по ремонту сложной бытовой техники; 8 мастерских по ремонту радиотелевизионной аппаратуры; 5 обувных мастерских; 31 объект по оказанию ритуальных услуг; 4 часовых мастерских; 15 пунктов проката; 14 объектов по ремонту металлоизделий; 10 ломбардов и др. Служба быта в Ивановской области в 2012 году развивалась, наращивая общий объем услуг, как в фактических ценах, так и в сопоставимых ценах. За 2012 год при объеме бытовых услуг 3,48 млрд. рублей темп роста составил 116,0 % к уровню 2011 года, а индекс физического объема – 113,2 %.

Объем бытовых услуг, приходящийся на душу населения, в 2012 году составил 3300 рублей, что на 19,7 % выше аналогичного показателя 2011 года. Почти все из 14 укрупненных подвидов бытовых услуг, кроме услуг по ремонту обуви, по пошиву и ремонту одежды, а также услуг бань и душевых, имели рост индекса физического объема, превышающий 100 %.

В целом по области 65 % из общего объема бытового обслуживания населения в 2012 году пришлось на услуги индивидуальных предпринимателей, остальные 35 % бытовых услуг оказали населению юридические лица.

В Ивановской области получило развитие движение по организации социальных объектов бытового обслуживания населения, нацеленное на обеспечение доступности бытовых услуг малоимущим гражданам. На 01.01.2013 в 10 муниципальных образованиях региона действовали 22 объекта службы быта, которым был присвоен статус «социального объекта бытового обслуживания населения», в том числе 14 парикмахерских, 2 швейных мастерских, 2 бани, 1 химчистка-прачечная, 1 обувная мастерская, 1 мастерская по ремонту радио-телевизионной аппаратуры и 1 мастерская по ремонту сложной бытовой техники.

Определение миссии потребительского рынка Ивановской области послужило основой для формирования главных стратегических целей:

- формирование добросовестной конкуренции, как основы улучшения качества жизни населения области, повышения инвестиционной привлекательности отрасли;
- обеспечение для всего населения доступности потребительского рынка в цивилизованных формах его организации;
- формирование развитой системы товародвижения, создающей благоприятные возможности для товаропроизводителей Ивановской области и способствующей оптимальному соотношению на потребительском рынке местных и завозимых товаров;
- формирование ярмарочной торговли продуктами питания местных производителей, непродовольственными товарами, товарами ближнего и дальнего зарубежья, особенно с городами-побратимыми, организация постоянно действующих ярмарок, интеграция ярмарочной торговли совместно с другими регионами РФ;
- поддержка и организация ярмарочной торговли со стороны муниципальных органов местного самоуправления.

Основными стратегическими приоритетами развития отребительского рынка Ивановской области является решение следующих задач:

1. Государственная координация и правовое регулирование в сфере потребительского рынка. [4,5]

1.1 Принятие нормативно-правовых актов, регулирующих процесс реализации стратегии развития потребительского рынка Ивановской области, в том числе отношений, возникающих между органами государственной власти области и органами местного самоуправления области, с одной стороны, и юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, с другой стороны, в связи с организацией и осуществлением последними деятельности на потребительском рынке области.

1.2 Разработку и реализацию областных целевых и ведомственных программ, конкретизирующих стратегию развития потребительского рынка Ивановской области.

1.3 Разработка и реализация годовых и среднесписочных оценок и прогнозов развития потребительского рынка Ивановской области.

1.4 Создание системы мониторинга и контроля за реализацией стратегии развития потребительского рынка Ивановской области.

2. Обеспечение доступности потребительского рынка в цивилизованных формах его организации, пропорционального развития всех элементов инфраструктуры потребительского рынка в городских округах и муниципальных районах области.

2.1. Развитие и совершенствование инфраструктуры и организации розничной торговли, интегрирование хозяйственной деятельности различных торговых структур в рамках общей организационной формы, развития фирменной торговли местных товаропроизводителей, разработки и соблюдения схем размещения нестационарных торговых объектов на территориях муниципальных образований области, комплексного развития предприятий потребительского рынка в отдаленных сельских пунктах, электронной торговли.

2.2. Приведение деятельности розничных рынков области в соответствие с требованием законодательства, создания условий для реализации излишков сельскохозяйственной продукции путем организации розничных и оптовых рынков и увеличения количества торговых мест.

2.3. Ликвидация стихийной торговли на территории области.

2.4. Развитие и совершенствование инфраструктуры и организации общественного питания.

2.5. Развитие и совершенствование инфраструктуры и организации бытового обслуживания населения, комплексного развития бытовых услуг в сельской местности.

3. Создание и поддержание условий для равной, добросовестной конкуренции.

3.1. Борьба с контрафактной и фальсифицированной продукцией через рационализацию государственного регулирования и контроля деятельности в сфере потребительского рынка на принципах безусловного выполнения требований закона, обеспечения единства прав и ответственности контролирующих органов.

3.2. В рамках целевой программы «Защита прав потребителей в Ивановской области» создание доступной для населения Ивановской области организационной системы защиты прав потребителей, организации юридической помощи потребителям, содействия досудебному и судебному урегулированию споров; создание и развитие областной образовательной и пропагандистской системы мониторинга по вопросам защиты прав потребителей, повышение профессионального уровня работников потребительского рынка.

3.3. В рамках областной программы «Обеспечение качества пищевых продуктов и их безопасности для здоровья населения Ивановской области» проведение мониторинга качества и безопасности продуктов питания и алкогольной продукции, вытеснения с потребительского рынка Ивановской области поставщиков некачественных пищевых продуктов.

3.4. Широкое достоверное информирование потребителей через средства массовой информации о высококачественных и безопасных пищевых продуктах и их производителях.

4. Создание вектора развития регионального уровня (особой экономической зоны)

4.1. Содействовать развитию потребительского рынка на территории туристического кластера Ивановской области, благоприятствующего внедрению высокотехнологичных форм торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения и туризма.

5. Развитие торговой деятельности потребительской кооперации.

Основными путями развития потребительской кооперации Ивановской области являются:

- увеличение доли продукции собственного производства в розничном обороте, проникновение на рынки городов области для торговли сельскохозяйственными продуктами, закупленными у сельского населения и в фермерских хозяйствах области.

- расконсервация и включение в активную деятельность ранее закрытых организаций розничной торговли путем их реконструкции и технического перевооружения с целью создания условий для приема от населения области сельскохозяйственных продуктов, первичной их переработки, реализации для предприятий общественного питания, аптечной торговли, оказания населению парикмахерских, ремонтных и других бытовых услуг.

- способствование развитию торговли местных мастеров художественных промыслов. Создание областных брендов.

6. Формирование механизма социальных гарантий и регулирования цен в сфере социально значимых товаров и услуг.

6.1. Введение в потребительскую сферу элементов государственного ценообразования.

6.2. Реализация принципов государственно-частного партнерства:

- регулирование уровня заработной платы в отрасли, организация контроля и государственного надзора за обязательным исполнением региональных соглашений;

- разработка и реализация социально-значимых инвестиционных проектов в торговле и сфере услуг;

- создание социальных магазинов, предприятий бытового обслуживания, оказывающих социально значимые виды услуг, поддержка этих предприятий со стороны государственных органов;

- проведение аттестации рабочих мест предприятий потребительского рынка региона;

- введение сертификации товаров и услуг на потребительском рынке Ивановской области.

7. Обеспечение доступности товаров местных производителей в торговые сети области (ООО «Риат», ООО «Купец» и т.д.), расширение ассортимента производимых в области потребительских товаров, а также создание условий для реализации сельскохозяйственных товаров.

7.1. поддержка местных товаропроизводителей, создание местных товаропроводящих сетей;

7.2. развитие фирменной торговли местных товаропроизводителей;

7.3. развитие оптовой рыночной торговли сельскохозяйственной продукцией, универсальных торгово-логистических центров;

7.4. развитие ярмарочной деятельности, интеграция ярмарочной торговли со странами евразийского союза и регионами РФ.

7.5. содействие созданию на территории региона особой зоны текстильного и потребительского кластера- центра бизнеса и торговли. Задача такой зоны – создание современного высокотехнологичного и высокоэффективного потребительского рынка региона, основанного на принципах качества продуктов питания и промышленной продукции на уровне лучших мировых стандартов, выпуска брендовых продуктов питания и брендовых промышленных товаров.

8. Защита прав потребителей, создание действенной системы контроля качества и безопасности товаров и услуг.

9. Разработка комплекса мероприятий по профессиональной подготовке, переподготовки и повышению квалификации работников торговли, общественного питания:

9.1 создание единой системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров с привлечением отраслевых высших учебных заведений, среднего профессионального образования;

9.2 организация сертификации персонала, занятого в сфере потребительского рынка региона на базе РЭУ им. Г.В. Плеханова Ивановский филиал;

9.3 проведение областных и городских конкурсов « Потребительский рынок нового тысячелетия», конкурсов профессионального мастерства «Лучший по профессии»;

9.4 организация стажировок по обмену опытом специалистов управления потребительского рынка в странах и городах побратимых с областным центром.

Таким образом, подведя итоги проведенного анализа, можно отметить следующие факторы, повышающие эффективность функционирования потребительского рынка Ивановского региона:

- Открытость результатов функционирования предприятий потребительского рынка региона, прохождение добровольной сертификации товаров, повышение безопасности и качества продуктов питания и товаров массового использования.

- Внедрение энергосберегающих технологий на предприятиях потребительского рынка, организация инновационных технологий продаж, расширение ассортимента товаров и услуг, продвижение экологически чистых безопасных продуктов и промышленных товаров.

- Организация мониторинга показателей деятельности потребительского рынка региона, качества обслуживания, качества товаров, приобретенных потребителями.

- Организация ассоциации владельцев и руководящих менеджеров предприятий потребительского рынка, тесное взаимодействие ассоциации с органами государственной власти и местного самоуправления для обеспечения безопасной торговли и качества товаров на уровне мировых стандартов.

- Аттестация рабочих мест предприятий потребительского рынка.

- Повышение ответственности собственников и менеджеров предприятий потребительского рынка за качество и безопасность реализуемых товаров.

Эффект от внедрения разработанных мероприятий будет выражаться в повышении качества жизни населения региона, росте инновационно-инвестиционной привлекательности отрасли для вложения иностранных и отечественных инвестиций, устойчивости функционирования отраслевого бизнеса и его стабильной конкурентоспособности.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р.

2. № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» от 22.11.1995.;

3. № 271-ФЗ «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» 30.12.2006 .

4. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 .

5. Приказ Минпромторга РФ от 31.03.2011 N 422 "Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2011 - 2015 годы и период до 2020 года".

6. Закон Ивановской области от 11.03.2010 N 22-ОЗ (ред. от 07.11.2012) "О Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2020 года" (принят Ивановской областной Думой 25.02.2010)

References

1. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period till 2020, approved by the Federal Government from 17.11.2008 № 1662-r.

2. Federal law № 171 "On state regulation of production and turnover of ethyl alcohol and alcohol products, and limit consumption (drinking) alcohol products" from 22.11.1995.

3. Federal law № 271 "On the retail markets and on amendments to the Labour Code of the Russian Federation" 30.12.2006.

4. Federal law № 381 "On the basis of state regulation of trade in the Russian Federation" dated 28.12.2009.

5. Minpromtorg Order from 31.03.2011 N 422 "On approval of the Strategy for the Development of trade in the Russian Federation in 2011 - 2015 and the period up to 2020."

6. Law of Ivanovo region from 11.03.2010 N 22-OZ (as amended on 07.11.2012) "On the Strategy of socio-economic development of the Ivanovo region until 2020" (Ivanovo Oblast Duma adopted 25.02.2010).

Балыхин М.Г.

Докторант, кандидат экономических наук, доцент. Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассматриваются взаимоотношения между пятью субъектами коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, получаемых в высшей школе: университетом, разработчиками, партнерами, инвесторами и потребителями инноваций. Взаимоотношения анализируются по четырем направлениям: технико-технологическому, финансово-экономическому, правовому и информационному.

Ключевые слова: коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности, университет.

Balikhin M.G.

PhD in Economics, Saint Petersburg University of Architecture and Civil Engineering

RESEARCH UNIVERSITY IN THE SYSTEM OF COMMERCIALISATION OF THE INTELLECTUAL ACTIVITIES' RESULTS

Abstract

The article analyses the relationships between five participants in the activities aimed at commercialization of intellectual results gained at higher school: universities, developers, partners, investors and customers. The analysis is performed in following areas of collaboration: technical/technological, financial/economic, legal and information.

Keywords: commercialization of intellectual results, university.

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности (РИД), получаемых исследовательскими университетами, является важным источником формирования доходной части их бюджетов, а также фактором привлечения инвестиций в научно-исследовательскую и педагогическую деятельность, и потому находится в центре внимания научно-педагогического сообщества России. Именно результатами коммерциализации РИД, полученными в университете, в значительной мере определяется его вклад в инновационное развитие общества и место в мировой, национальной и региональной инновационных системах, а также рейтинг вуза как исследовательской структуры и генератора инноваций и его престиж в глазах клиентов и партнеров.

В рамках систематической деятельности по коммерциализации РИД исследовательский университет, являясь их создателем и потому главным («якорным») субъектом коммерциализации, взаимодействует с рядом других экономически самостоятельных субъектов, участвующих в этом процессе. Такие субъекты могут быть как в составе самого вуза, т.е. включенными в его внутреннюю среду (разработчики РИД, научные коллективы и т.д.), так и внешними по отношению к вузу, т.е. в составе внешней среды (государство как инвестор и контролирующий орган, частные инвесторы, внедренческие организации, потребители,

конкуренты и т.д.). Взаимодействие с данными субъектами по поводу разработки, использования, передачи РИД с целью введения их в коммерческий оборот и составляет суть и основное содержание деятельности по коммерциализации РИД. Количество субъектов коммерциализации и их состав может быть разным. Так, А.В. Тычинский, А.Ю. Павлов, рассматривая в качестве главного субъекта промышленное предприятие, выделяют семь субъектов, к которым относятся: собственно предприятие-разработчик, авторы РИД, органы государственного контроля, инвесторы, потребители, конкуренты и «пираты» [1].

Мы считаем целесообразным применительно к анализу взаимосвязей в ходе инновационной деятельности учреждений высшего профессионального образования, в рамках которой осуществляется коммерциализация РИД, ограничиться пятью основными субъектами.

1. Прежде всего, это сам исследовательский университет, являющийся владельцем РИД и осуществляющий их коммерциализацию, - далее «Университет».

2. Разработчики РИД, работающие в самом университете, либо по заказу вуза - далее «Авторы».

3. Субъекты, с которыми университет находится в партнерских отношениях: другие научные учреждения, организации, составляющие внешнюю инновационную инфраструктуру (технопарки, центры передачи технологий), создаваемые вузом инновационные компании и т.д. – далее «Партнеры».

4. Государственные и частные инвесторы, финансирующие создание инноваций в университете – далее «Инвесторы».

5. Потребители РИД, в том числе конечные (покупатели конечного инновационного продукта на основе РИД), и промежуточные (лицензиаты), использующие РИД для создания собственных инновационных продуктов – далее «Потребители».

Основная работа по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности происходит внутри вуза. Для современного исследовательского университета коммерциализация РИД как элемент его инновационной стратегии представляет собой важнейший фактор развития и является точкой приложения усилий управленцев всех уровней и большинства вузовских подразделений, обеспечивая конвертацию вузовских научно-технических разработок в инновации. Будучи тесно связанной с работой научных отделов и кафедр вуза, его экономических подразделений и административного аппарата, деятельность по коммерциализации обеспечивается отдельной подсистемой вуза и реализуется с помощью самостоятельного организационно-экономического механизма, качество которого и определяет ее эффективность. Основные направления этой деятельности включают:

- формирование бизнес стратегии вуза, в основе которой лежит концепция инновационного развития, предусматривающая создание инновационных продуктов путем коммерциализации получаемых результатов интеллектуальной деятельности;
- формирование инвестиционно-финансовой стратегии вуза по направлению «фундаментальные и прикладные исследования и разработки», обеспечивающей необходимый уровень финансирования инновационной деятельности университета;
- управление инновационной деятельностью, направленной на получение коммерциализируемых РИД (НИОКР, учебно-методическая работа, приобретение прав);
- управление правами на результаты интеллектуальной деятельности, получившие статус объектов интеллектуальной собственности (ОИС);
- получение дохода от коммерциализации РИД и реинвестирование [2].

Взаимодействие исследовательского университета с четырьмя внешними субъектами коммерциализации РИД мы предлагаем рассматривать по следующим основным направлениям:

- технико-технологическое;
- финансово-экономическое;
- правовое;
- информационное.

Следует подчеркнуть, что на деятельность университета по коммерциализации РИД влияют и другие субъекты, с которыми у вуза может не быть непосредственных взаимоотношений, но учет которых необходим для достижения целей коммерциализации. Это конкуренты на рынках инноваций, государственные и муниципальные законодательные и исполнительные органы, субъекты международной и государственной политики, бизнес структуры, представители профессиональных сообществ и т.д. Рассмотрим взаимоотношения субъектов коммерциализации по указанным направлениям:

1. Комплекс взаимоотношений между университетом и авторами

1.1. Техничко-технологическое направление:

- формирование технических заданий на разработку;
- аудит и оценка технической и технологической новизны полученных РИД.

1.2. Финансово-экономическое направление:

- финансирование авторских разработок;
- формирование системы стимулирования авторов РИД.

1.3. Правовое направление:

- урегулирование отношений с авторами при оформлении и коммерциализации полученных ими служебных РИД;
- урегулирование отношений с авторами при оформлении и коммерциализации результатов, полученных по гражданско-правовым договорам, в том числе со сторонними разработчиками;
- урегулирование отношений с авторами при оформлении и коммерциализации результатов инициативных исследований;
- согласование режима и способа правовой охраны интеллектуальной собственности;
- обеспечение и поддержание согласованного режима и способа правовой охраны интеллектуальной собственности.

1.4. Информационное направление:

- инвентаризация и учет получаемых авторами РИД;
- информирование авторов в приоритетных направлениях исследований и потребностях рынка;
- информирование авторов о доступных технических, финансовых и других ресурсах, имеющихся у университета и его партнеров;
- создание системы патентного учета по приоритетным направлениям исследований.

2. Комплекс взаимоотношений между университетом и инвесторами

2.1. Техничко-технологическое направление:

- анализ технико-технологических приоритетов государственных инвесторов;
- анализ технико-технологических приоритетов частных инвесторов.

2.2. Финансово-экономическое направление:

- участие в конкурсах на получение государственного финансирования научных и опытно-конструкторских разработок (НИОКР);

- работа по привлечению частных, в том числе венчурных, инвестиций в НИОКР.

2.3. Правовое направление:

- урегулирование отношений в сфере прав на ОИС.

2.4. Информационное направление:

- информирование потенциально заинтересованного бизнес-сообщества о ведущихся разработках;
- изучение потребностей бизнес-сообщества.

3. Комплекс взаимоотношений между университетом и партнерами

3.1. Техничко-технологическое направление:

- формирование общих технико-технологических планов и стратегий;
- объединение ресурсов для получения наилучших результатов;
- обмен опытом и специалистами;
- кооперация в создании и использовании ресурсов общего доступа.

3.2. Финансово-экономическое направление:

- софинансирование перспективных исследований.

3.3. Правовое направление:

- урегулирование отношений в сфере использования инновационной инфраструктуры общего доступа;
- урегулирование отношений в сфере прав на ОИС.

3.4. Информационное направление:

- создание и использование общих баз данных (по патентам и т.д.);
- участие в отраслевых, региональных, национальных и международных кластерах;
- формирование и укрепление кооперационных связей между партнерами.

4. Комплекс взаимоотношений между университетом и потребителями

4.1. Техничко-технологическое направление:

- координация на предмет формулирования технических требований и расстановки приоритетов разработок.

4.2. Финансово-экономическое направление:

- привлечение к софинансированию.

4.3. Правовое направление:

- урегулирование отношений в сфере прав на ОИС.

4.4. Информационное направление:

- ведение маркетинговой деятельности;
- максимально полное использование доступных каналов обмена информации с потребителями.

Развитие взаимоотношений по указанным направлениям при организации деятельности по коммерциализации РИД в исследовательских университетах будет способствовать более полному включению получаемых научно-технических результатов в коммерческий оборот и повышению конкурентоспособности российских вузов как инновационных центров регионального, государственного и мирового значения.

Литература

1. Павлов А.Ю., Тычинский А.В. Проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Известия ЮФУ. Технические науки. Тематический выпуск «Информационные и гуманитарные технологии в управлении экономическими и социальными системами». – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – №8 (133).
2. Смирнов Е.Б., Бальхин М.Г. Специфические принципы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности вуза. Казанская наука. 2014. № 12. С. 99-102.

References

1. Pavlov A.Ju., Tychinskij A.V. Problemy kommercializacii rezul'tatov intellektual'noj dejatel'nosti. Izvestija JuFU. Tehnicheskie nauki. Tematicheskij vypusk «Informacionnye i gumanitarnye tehnologii v upravlenii jekonomicheskimi i social'nymi sistemami». – Taganrog: Izd-vo TTI JuFU, 2012. – №8 (133).
2. Smirnov E.B., Balyhin M.G. Specificheskie principy kommercializacii rezul'tatov intellektual'noj dejatel'nosti vuza. Kazanskaja nauka. 2014. № 12. S. 99-102.

Березина Е.А.

Кандидат экономических наук, Вятская государственная сельскохозяйственная академия

СТИМУЛИРОВАНИЕ СБЫТА КАК ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрено – формы стимулирования сбыта, приемы стимулирования продаж, направленные на потребителей, торговых посредников и торговый персонал, выявлены новые средства стимулирования сбыта на предприятии.

Ключевые слова: стимулирование сбыта, формы, цена, приемы.

Berezina E.A.

Candidate of Economics, Vyatka State Agricultural Academy

SALES PROMOTION AS A SOURCE OF INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Abstract:

The article deals with - forms of sales promotion, sales promotion techniques, aimed at consumers, resellers and sales staff, identify new tools to stimulate sales in the enterprise.

Keywords: sales promotion, shape, price, receptions.

Эффективная реализация продукции обеспечивает предприятиям приток средств и открывает возможности для организации крупномасштабного и, следовательно, низко затратного производства более качественной продукции.

Стимулирование сбытовой деятельности включает целенаправленный вызов интереса у всех участников процесса товародвижения от службы сбыта до конечных покупателей.

К средствам стимулирования сбыта прибегает большинство организаций, в том числе производители, дистрибьюторы, розничные торговцы, торгово-промышленные ассоциации и некоммерческие заведения.

Стимулирование сбыта – это использование многообразных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить и/или усилить ответную реакцию рынка.

Цели стимулирования сбыта направлены на поощрение постоянных покупателей (укрепление лояльности), привлечение новых (переключение спроса, создание новой лояльности) и поощрение случайных покупок [1].

Таблица 1 – Формы стимулирования сбыта

Ценовое стимулирование	Неценовое стимулирование	
	Натуральная форма	Активная форма
– временное снижение цен	– премия	– ярмарки
– специальные цены	– образец	– конкурсы
– зачет старого товара при покупке нового	– сувениры	– выставки
– метод совмещенных продаж	– бесплатные образцы	– акции
– метод дополнительного количества товаров		– лотереи
– купонаж		– игры
– возмещение с отсрочкой (Cash-refund)		

Для торговой сети временное снижение цен является бесценным инструментом, который может применяться без какой-либо предварительной подготовки в тех случаях, когда требуется немедленно отреагировать на действия конкурентов или внести коррективы в политику цен данного торгового предприятия.

Определенный риск, связанный со снижением цены есть. Это связано с тем, что данное мероприятие может вызвать два противоположных восприятия – благоприятное и неблагоприятное (таблица 2). Поэтому, размеры снижения цен должны быть достаточно ощутимыми, чтобы на них можно было строить рекламные обращения, достаточно стимулирующими спрос, чтобы компенсировать связанное со снижением цен падение прибыли; и достаточно привлекательными, чтобы заставить прийти потребителя.

Таблица 2 – Варианты возможного восприятия стимулирования продаж.

Неблагоприятное	Благоприятное
<ul style="list-style-type: none"> • товар невысокого качества, поскольку он не может быть продан сам по себе; • товар нуждается в приложении, чтобы придать ему ценность; • если производитель идет на стимулирование продаж, это значит, что он мог бы снизить продажную цену. 	<ul style="list-style-type: none"> • товар вполне современный, значит и предприятие-производитель также; • товар внушает симпатию, его приобретение приносит дополнительную выгоду; • производитель идет на жертвы и сокращает свои прибыли к выгоде потребителя.

Приемы стимулирования сбыта можно поделить на три группы:

1. Ориентированные на потребителя (образцы, купоны, возврат части цены, бонусные упаковки, премии, рекламные предметы, патронажные вознаграждения, продвижение в точке продаж, соревнования, лотереи и игры)

2. Ориентированные на торговых посредников (товарные зачеты, скидки, реклама в точках продаж, торговые показы, стимулы для дилеров, программы обучения)

3. Ориентированные на торговый персонал (премия к заработной плате, премия за выполнение годового задания, премия за решение конкретной задачи, накопление очков для получения подарка по каталогу, путешествия).

В настоящее время созданы новые инструменты стимулирования, среди которых:

- купоны на оплату покупок, принимаемые магазинами одной сети и очень удобные в обращении;
- купоны, принимаемые в сети аффилированных торговых предприятий;
- подарочные чеки, действительные в магазинах нескольких фирм; чеки для получения товара по каталогу или персональные приглашения (в ресторан, туристическую поездку, на проживание в отеле). Эти средства стимулирования легко персонализируются, и их ценность может выражаться в деньгах или в баллах;
- каталог подарочных товаров в виде отрывных купонов, стоимость которых устанавливается в зависимости от бюджета предприятия;
- полный каталог подарочных товаров, издаваемый по товарным группам и вручаемый вместе с оценочной шкалой баллов и подарочным чеком для получения по каталогу;
- смешанные системы: каталог «витрина вознаграждений», плюс подарочный чек, плюс сопутствующие услуги;
- подарочные базы данных и носители информации, заранее определенные для каталога или чека, по желанию. Такие базы данных в качестве вознаграждения позволяют ознакомить большее количество людей с характеристиками подарочных наборов и вместе с фирмой произвести выборку подарков для своего торгового предприятия с помощью цифровых фотографий и заранее подготовленных документов.

Таким образом, совершенствование управления сбытовой деятельностью – одна из важнейших задач современного предприятия для обеспечения его долгосрочного и прибыльного существования.

Литература

1. Голубков Е.П. Проектирование элементов комплекса маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 4.

References

1. Golubkov E.P. Proektirovanie jelementov kompleksa marketinga // Marketing v Rossii i za rubezhom. – 2002. – № 4.

Городнова Н.В.

Доктор экономических наук, доцент, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Аннотация

Проблема взаимодействия крупных интегрированных структур и государства при реализации крупных национальных инвестиционных проектов приобретает в последнее время еще большую актуальность. Данная статья посвящена анализу проблем и специфике деятельности государственно-частных партнерств в строительной отрасли. Сделан вывод, что современный инвестиционно-строительный комплекс – это сложная система взаимодействия различных компонентов, в том числе и государства.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс; государственное участие; государственно-частное партнерство

Gorodnova N.V.

Doctor of Economic Sciences, Ural Federal University of a name of the first President of Russia of B.N. Yeltsin
THE INTERACTION BETWEEN THE STATE AND THE INVESTMENT-CONSTRUCTION COMPLEX: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Abstract

The problem of interaction of the large integrated structures and the states at realization of large national investment projects gets recently still gained greater urgency/ In the present work is devoted to the analysis of problems and specificity of activity of the public-private partnership in building branch. It is concluded that the modern investment and building complex is a difficult system of interaction of various components, including the state.

Keywords: investment and building complex, the state participation, public-private partnership

Введение. Текущие глубокие трансформации в российской экономике, вызванные как с научно-техническим прогрессом, так и системными преобразованиями ухода от транзитивной и формирования экономики в условиях кризиса и экономических санкций, поставили следующие проблемы:

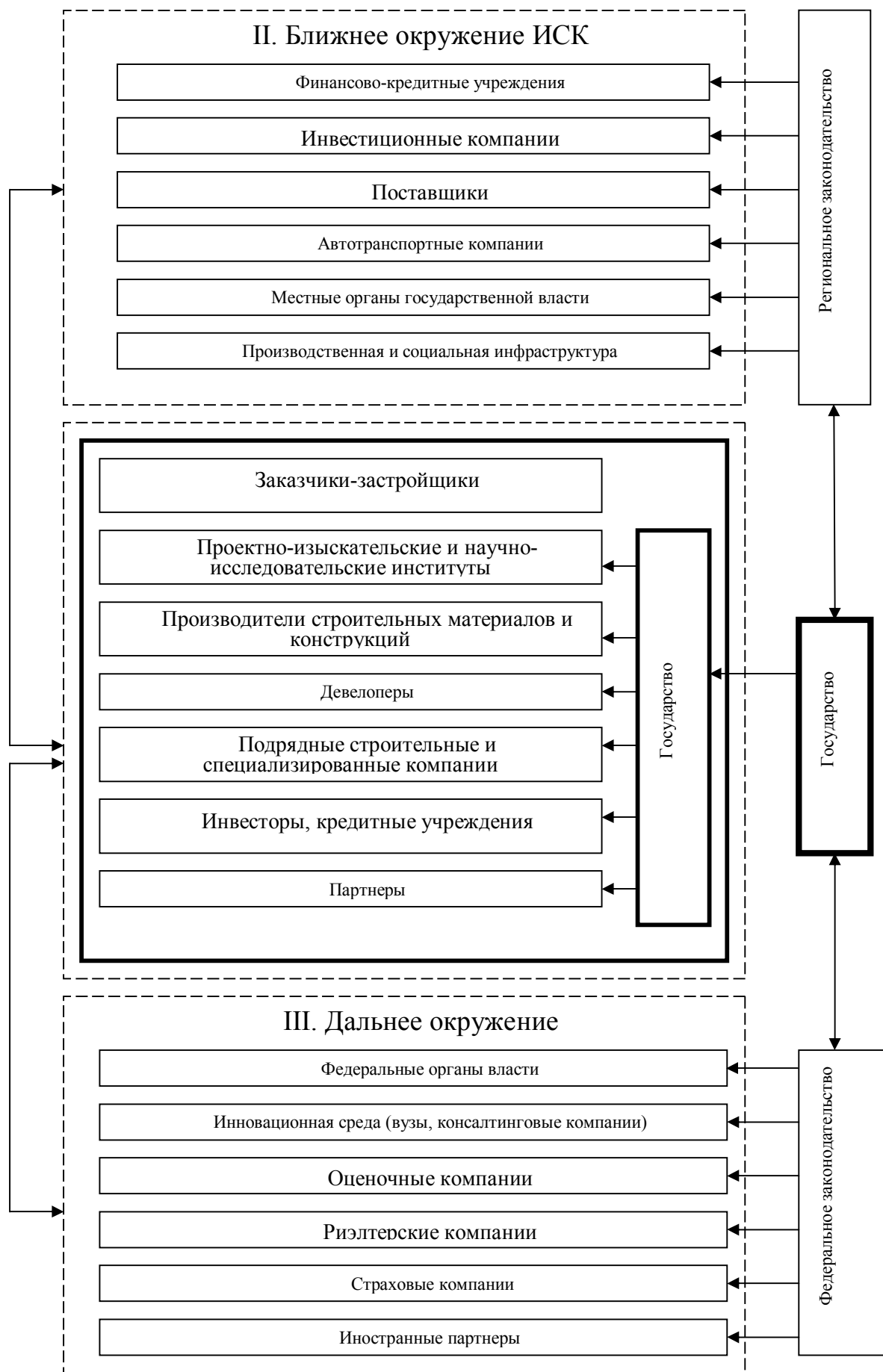
- необходимость перестройки как всей системы управления экономикой России в целом, так и ее отдельными отраслями, интегрированными структурами и хозяйствующими субъектами в отдельности;

- особая важность научных и инновационных разработок, связанных с обеспечением устойчивого функционирования, управления и развития крупных интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе региона.

Одной из главных проблем текущего этапа функционирования инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) является низкая способность большинства строительных компаний и кредитно-финансовых институтов быстро и с минимальными вложениями реагировать на изменение внешних и внутренних факторов; удовлетворять потребительский спрос в условиях конкуренции на рынке. Это связано не только с необходимостью непрерывной адаптации к быстроменяющимся экономическим условиям, но и постоянного развития интегрированной структуры в строительстве, в том числе и с государственным участием в форме государственно-частных партнерств (ГЧП), без которого у них не будет долгосрочной перспективы стабильного функционирования и эффективного управления в конкурентной среде.

В современных условиях экономической нестабильности основная задача заключается не столько в наращивании объемов строительно-монтажных работ и введении режима жесткой экономии средств, сколько в оптимальном соединении и реализации технологических, финансовых и экономических возможностей сохранения состояния устойчивости и развития строительной организации. Следовательно, возникает острая необходимость в разработке новой концепции устойчивого функционирования и развития механизма ГЧП в строительстве с учетом характерных для них специфических особенностей. Обеспечение экономической устойчивости является основным фактором управления интегрированными компаниями в строительстве, позволяющим противостоять колебаниям рыночной конъюнктуры (падение цены на нефть, спад инвестиционной активности, высокие темпы инфляции в связи с падением курса национальной валюты, степень соблюдения законодательства, конкурентная среда, вынужденное сокращение численности кадров, которое наблюдается в первой декаде февраля 2015 года, и др.).

Основная часть. Под инвестиционно-строительным комплексом понимается интегрированная совокупность субъектов различных отраслей, взаимодействующих в процессе инвестиционной деятельности, «обеспечивающая в границах определенной территории воспроизводство конкурентоспособной строительной продукции» [3]. Инвестиционно-строительный сфера – это область функционирования ГЧП, реализующих приоритетных государственных проекты, базовым элементом которой сами и являются. По мнению автора, под инвестиционно-строительной сферой следует понимать совокупность следующих компонент (см. рисунок):



1 – ядро территориального инвестиционного строительного комплекса составляет интегрированная структура в строительстве в государственном участии, включающая проектно-изыскательские и научно-исследовательские институты, промышленные предприятия – производители строительных материалов и конструкций, девелоперы, подрядные строительные и специализированные компании, партнеры и др., заказчики-застройщики, инвесторы, кредитные учреждения, объединенные в экономическую систему;

2 – ближнее окружение, состоящее из следующих элементов: финансово-кредитные учреждения, инвестиционные компании, поставщики, автотранспортные компании, местные органы государственной власти, региональное законодательство, производственная и социальная инфраструктуры и др.;

3 – дальнейшее окружение, состоящее из следующих элементов: федеральные органы государственной власти, инновационная среда (вузы, консалтинговые компании и пр.), страховые, риэлтерские и оценочные компании, иностранные партнеры.

Следует отметить, что в механизмах ГЧП в инвестиционно-строительной сфере государство является одновременно окружением и участником производственно-экономического процесса.

Устойчивое развитие интегрированных строительных компаний предполагает практическую реализацию комплекса мер, прежде всего, предоставление государственной поддержки и гарантий. Развитие взаимосвязей в условиях рынка в инвестиционно-строительном комплексе имеет следующие особенности,

- привязка к земле, длительный производственно-хозяйственный цикл, большие объемы единовременных капитальных вложений и длительный срок окупаемости;

- специфические отраслевые особенности. Строительные компании, возводящие объекты жилищно-гражданского назначения, финансируются за счет региональных рынков капитала. Компании, занятые промышленным строительством (строительство объектов нефтегазодобывающих отраслей, энергетики, транспорта и пр.) осуществляют свою деятельность как на территории конкретного региона, так и на территории различных субъектов России. Деятельность компаний, производящих строительные материалы и конструкции, строительные машины и механизмы, технологическое оборудование имеет, как правило, межрегиональный характер.

Инвестиционно-строительный комплекс представляет собой открытую организационно-хозяйственную систему, в условиях которой осуществляются товарно-денежные отношения между субъектами – элементами ИСК (инвесторами, заказчиками, подрядчиками, проектными институтами, предприятиями-производителями строительных материалов и др.) и реализация их взаимных экономических интересов. Организационная структура инвестиционно-строительного комплекса является не только производственной структурой, но органом, предлагающим информационные услуги в области строительной деятельности, которому сегодня необходимо искать новые формы экономического сотрудничества с государством (федеральными и местными органами власти) и коммерческими структурами, банками и др., что позволило бы выработать целесообразную и эффективную инвестиционную политику в субъектах РФ, способствовало бы развитию системы ипотечного кредитования.

Одним из основных мероприятий, реализация которого позволила бы вывести строительный комплекс из кризисного состояния, является переход к реальной структурной и институциональной реформе российской экономики, осуществление эффективной инвестиционной политики, направленной на преодоление существующих негативных структурных изменений, формирование государственно-частных партнерств должны, с одной стороны, способствовать разукрупнению ряда нынешних акционерных обществ, ставших монополистами в пределах конкретного строительного рынка, а с другой – поглотить ряд акционерных обществ, как структур, сменивших форму собственности с государственной на акционерную, но сохранившие прежний принцип хозяйственно-экономических взаимоотношений с заказчиком, ожидания авансирования, а не оплаты завершённых и сданных в эксплуатацию объектов.

Строительные компании в составе ГЧП должны получить большую финансовую устойчивость и государственные гарантии, к примеру, гарантии завершения строительства в разумные сроки за счет участия государства, гарантии получения наименьшей на рынке цены за счет отсутствия паразитных (транзакционных) издержек и оптимизации затрат на приобретение земельных участков, строительство и инфраструктуру, став более ответственными за свою продукцию перед заказчиками. Данные финансово-промышленные образования, включающие в свой состав банки, строительные организации, промышленные предприятия, страховые компании и государство, могли бы совместно с другими институциональными изменениями в экономике способствовать улучшению инвестиционного климата в стране, обеспечению стабилизации хозяйственных и кооперационных связей, прекращению тенденции неплатежей, сформированию внутренней конкурентной среды, развитию рынка подрядных работ в России.

Текущие меры государства по нормализации строительной деятельности в России должны включать санацию и поддержку тех строительных организаций, предприятий промышленности строительных материалов, а также проектно-изыскательских организаций, которые могут составлять основу качественно нового состояния инвестиционно-строительного комплекса в перспективе, сохранять достаточно высокий потенциал крупных государственных проектно-изыскательских и строительномонтажных организаций. Таким образом, государством в инвестиционно-строительной сфере должны быть заложены объективные предпосылки для эффективной работы как отдельных строительных компаний, так и интегрированных структур в целом в рыночных условиях, и обусловлены постоянной потребностью в строительной продукции, в частности, в социальной сфере, а также определены оптимальные пропорции рыночной экономики и государственного регулирования. Как показывает зарубежный опыт, такое государственное участие позволяет превратить строительную отрасль в один из наиболее рентабельных секторов национальной экономики.

Проанализируем ряд факторов, которые оказывают существенное влияние на развитие строительной отрасли. Первый фактор – это значительное колебание объемов инвестиций в основной капитал данной отрасли. Объемы инвестиций в России в целом, и Уральского Федерального округа, в частности, в последние годы увеличивались ежегодно примерно на 30 % [6].

Статистические данные свидетельствуют о том, что в 2008 г. произошло значительное, почти в 5 раз по сравнению с 2007 г., снижение инвестиционных вложений и темпов жилищного строительства [1, 2, 5].

Второй фактор, который влияет на ситуацию в строительной отрасли, связан с серьезным дисбалансом между платежеспособным спросом и предложением в сторону спроса, что привело к сохранению высокой динамики роста цен на жилую недвижимость.

Ситуация усугубляется возросшей инфляцией и ужесточением требований по ипотечным кредитам в условиях нестабильности экономики конца 2014 – начала 2015 гг. В результате доступность жилья существенно снизилась даже для обладающего стабильными доходами достаточно узкого слоя населения. Об этом свидетельствует замедление темпов роста цен на жилье по реально совершенным сделкам купли-продажи на свободном рынке и сокращение количества сделок (включая покупки в кредит) как минимум на 30-50 %. Эта тенденция сохраняется, несмотря на некоторое сезонное оживление продаж.

На сокращение количества продаж (в том числе, квартир, строящихся по договорам долевого участия) также повлияло снижение цен на жилье, вызванное общей нестабильной ситуацией на финансовых рынках. Следствием этого впервые за последние годы возможен рост рисков не реализации построенного жилья.

Третий фактор, который оказывает влияние на ситуацию в строительной отрасли, связан с тем, что у девелоперов возникли проблемы с кредитованием строительных проектов со стороны банков [2]. Данный негативный фактор, связанный с ситуацией в банковском секторе в сочетании с увеличивающимися рисками не реализации построенного жилья, породил серьезные трудности у профессиональных участников по всей цепочке инвестиционно-строительной деятельности, к которым особо чувствительны малые и средние компании, имеющие меньший запас финансовой прочности [6]. Снижение объемов и значительное увеличение стоимости банковского кредитования, наблюдаемое с декабря 2014 г., а также сокращение продаж жилья у девелоперов привели к дефициту средств для финансирования жилищного строительства и снижению рентабельности их деятельности.

Четвертый фактор, влияющий на ситуацию, связан с тем, что некогда высокая динамика продажных цен на жилье вызвала резкий рост цен на основные строительные материалы, что в свою очередь привело к росту себестоимости строительства. В первую очередь, подорожание коснулось цемента и металлоконструкций [5, 6]. Таким образом, в настоящее время инвестиционно-

строительный комплекс характеризуется, с одной стороны, резким ростом стоимости кредитных ресурсов и их острой нехваткой, с другой – ростом себестоимости уже возведенных жилых объектов недвижимости и резким падением платежеспособного спроса населения страны.

Интегральное влияние приведенных выше факторов не позволяет сделать однозначного прогноза развития ситуации на жилищном рынке даже в краткосрочной перспективе, поскольку есть существенная зависимость инвестиционно-строительного комплекса как от внешней среды, так и от глубины кризисных явлений на российском финансовом рынке, в первую очередь в его банковском сегменте (от уровня ликвидности финансово-кредитных организаций), от поведения потребителей, а также от запаса прочности и финансовой устойчивости девелоперов и других субъектов (элементов) инвестиционно-строительного комплекса.

В связи со сложившейся ситуацией государству и инвестиционно-строительному комплексу необходимо выработать такие направления, которые, не нарушая рыночных принципов функционирования жилищной сферы, не повышая рисков для деятельности частных инвесторов, кредитных организаций, девелоперов, строительных компаний, предприятий строительной индустрии и иных хозяйствующих субъектов, позволили бы решать проблемы доступности жилья для граждан России. Это возможно на принципах государственно-частного партнерства с использованием государственных и муниципальных финансов.

Значительно повышается роль государства в разработке и контроле исполнения законодательства в области строительства. Для этого необходимо, чтобы все участники рынка были в равных условиях, нужны четко прописанные правила и механизмы на государственном уровне.

Анализ содержания программ государственной поддержки жилищного строительства, ряд программ регионального уровня дает возможным сделать однозначный вывод о том, что объемы государственной поддержки в настоящее время явно недостаточны, отсутствуют система целевого государственного финансирования.

Необходимо, чтобы в планах государства на ближайшие годы был заложен высокий уровень государственной поддержки строительства, следовательно, можно ожидать повышенного внимания к строительной отрасли на государственном уровне. Что касается развития малоэтажного сегмента – одних из главных препятствий на пути развития рынка являются недоработки земельного кодекса. Механизмы приобретения земли в собственность остаются непрозрачными для рядовых покупателей, стоимость оформления пакета документов высока, существует множество невыясненных нюансов и проблем в отношении выделения и оформления земельных участков, создающих почву для развития коррупции. Идентичная ситуация сложилась и в сфере обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой.

Региональную инвестиционно-строительную сферу характеризует следующий ряд специфических особенностей:

1) влияние продолжающегося спада производства строительно-монтажных работ, снижение объемов выпуска строительной продукции;

2) состояние рынка инвестиционно-строительных услуг характеризуется снижением инвестиций в производство;

3) наблюдаются структурные изменения в инвестиционно-строительном комплексе региона, идет поиск наиболее эффективных организационно-правовых форм и управления компаниями инвестиционно-строительного цикла, способными повысить конкурентоспособность как отдельной компании, так и отрасли в целом;

4) исследования показывают, что особенностью является увеличение спроса на доступное и комфортное жилье эконом-класса на фоне резкого снижения платежеспособного спроса населения вследствие негативных последствий финансово-экономического кризиса, в том числе и росте стоимости ипотеки и практически полного приостановления выдачи ипотечных кредитов;

5) анализ ситуации на рынке жилой недвижимости региона, к примеру, в Свердловской области, показывает, что устойчивым спросом у населения пользуются как относительно дешевые однокомнатные, так и многокомнатные элитные квартиры;

6) стремительный спад производства строительно-монтажных работ вследствие нестабильности экономики повлек за собой и резкий спад спроса на инвестиции;

7) наблюдается разрыв хозяйственных и кооперационных связей между производителями строительных материалов, порядными и субподрядными строительными организациями, девелоперами;

8) снижение государственного финансирования приоритетных государственных проектов и программ;

9) в условиях резкого спада инвестиционной активности и снятия государством с себя значительной доли инвестиционного бремени назрела острая необходимость поиска новых подходов к проблеме гигантских объемов незавершенного жилищного строительства.

Выводы. Государству следует осуществить стратегию перехода инвестиционно-строительного комплекса к новым экономическим отношениям в новой организационной структуре отрасли. Данная структура должна формироваться исключительно из соображений экономической целесообразности функционирования строительных компаний и интегрированных структур смешенных форм собственности. Такая стратегия может быть реализована лишь в рамках общей концепции новой инвестиционной политики. Кроме того, следует отметить, что настоящее время назрела необходимость пересмотра существующих парадигм и методологических подходов к эффективному управлению строительными предприятиями, что подтверждается неэффективностью деятельности как частных, так и государственных компаний. Формирование и функционирование государственно-частных институтов может стать одним из факторов устранения негативных последствий кризиса в инвестиционно-строительной сфере.

Литература

1. Федеральный закон от 01 апреля 2006 г. № 214-ФЗ «О долевом участии» [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru/doc/law/> (дата обращения 12.02.2015).

2. Бузырев В.В. Экономический кризис и его влияние на состояние инвестиционно-строительного комплекса мегаполиса // Строительный комплекс: экономика, управление, инвестиции: Межвузовский сборник научных трудов. Выпуск 9. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. С. 4-18.

3. Воронин А.В. Теория и методология стратегического управления инвестиционно-строительного комплекса региона в условиях конкурентной среды: Автореф. дис. д-ра экон. наук. – СПб., 2008. – 42 с.

4. Городнова Н.В. Интеграция государства и частного бизнеса: развитие социально ориентированной экономики // Финансы и кредит. – 2012. – № 6 (486). – С. 20–29.

5. Мировая экономика: страны, регионы, континенты: учебное пособие / Я. С. Друзик. – М.: Экономика, 2009.

6. Официальный сайт ГМЦ Росстата. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2702005> (дата обращения 10.02.2015).

References

1. Federal'nyy zakon ot 01 aprelya 2006 g. № 214-FZ «O dolevom uchastii» [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.garant.ru/doc/law/> (data obrashhenija 12.02.2015).

2. Buzyrev V.V. Economicheskiy krizis I ego vliyanie na sostoyanie investitsionno-stroitel'nogo kompleksa megapolisa // Stroitel'nyy kompleks: ekonomika, upravlenie, investitsii: Mezhdunarodnyy sbornik nauchnykh trudov/ Vypusk 9. – SpB: SpBGUEF, 2009. S. 4-18.

3. Voronin A.V. Teoriya I metodologiya upravleniya investitsionno-stroitel'nogo kompleksa regiona v usloviyakh konkuretnoy sredy : Avtoref. dis. Doctora econ. nauk. – SpB, 2008. – 42 s.

4. Gorodnova N.V. Integratsiya gosudarstva I chastnogo biznesa: raxvitie sotsial'no orientirovanoy ekonomiki // Finansy I kredit. – 2012. – № 6 (486). – S. 20–29.
5. Mirovaya ekonomika: strany, region, kontinenty: uchebnoe posobir / Ya. S. Druzik/ – M.: Ekonomika, 2009.
6. Ofitsial'nyy sayt GMTS Rosstata [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2702005> (data obrashhenija 10.02.2015).

Gosevska L.

PhD, International Slavic University Gavril Romanovich Derzhavin Sveti Nikole- Bitola-R.Macedonia

THE ROLE AND IMPACT OF SMES ON THE MACEDONIAN ECONOMY

Abstract

Small and medium enterprises are the main drivers of economic activity in Macedonian economy. Enterprises, so they can survive in the environment where competition is more pronounced and sharper, you must create strategies that will contribute to their efficient operation. Productivity and competitiveness are weak points of the Macedonian economy. Therefore particular attention should be given to improving national competitiveness and productivity.

Finally, to improve the efficiency of businesses, the Government of Macedonia has developed a national strategy for the development of businesses in which the emphasis is on small and medium enterprises, taking into account that they are most in R. Macedonia.

Keywords: entrepreneurship, economically, entrepreneurship.

In the past we have witnessed two different processes that take place in the country. On the one hand inventive people, full of hope and ideas, create new opportunities, new businesses and new jobs that create their own entrepreneurial endeavors, the other giants in failed state, laid off workers, etc.

Using them, any chance entrepreneur starts a new business that paves its own path building your future. Free market economy with the logic of functioning of the economic mechanism is based on measures of maintaining market or the effect of corrective actions of its existence. Entrepreneurship is most years free operation, the system below norms regulation or sociological tell- freedom for smooth expression of the spirit of entrepreneurs.

The overall interaction of global economic, social, and political factors cultural affect the determination of the entrepreneurial society in general or on the business behavior of companies and individuals. These factors imply the development of entrepreneurship in Macedonia, as well as the economic system and macroeconomic policy oriented towards the market and the market valuation of entrepreneurial skills and business people. It is also essential to system produces individuals, companies or teams, create and produce new products and services and to evaluate their own activities that increase opportunities and social own life. The R.M is more prevalent emphasized role and function of the state in the form of economic and intervention measures to regulate the material base of society and fulfill its social functions .

Small and medium enterprises are the main drivers of economic activity in Macedonian economy. Enterprises so they can survive in the environment where competition is more pronounced and sharper, you must create strategies that will contribute to their efficient operation. Productivity and competitiveness are weak points of the Macedonian economy. Therefore, particular attention should be given to improving national competitiveness and productivity through increased microeconomic reforms, including:

- Reduce operating costs of small and medium enterprises by reducing the tax burden ;
- Introduction of mandatory certification of Macedonian products intended for export, and the products are imported in Macedonia ;
- Increasing the flexibility and mobility of the labor force, which includes harmonization of labor law with the social partners ;
- Increasing the budget for science, research and development ;
- Reforms in education, in accordance with the needs of the modern market economy and the establishment of a center for management education . [1]

Finally, to improve the efficiency of businesses, the Government of Macedonia has developed a national strategy for the development of businesses in which the emphasis is on small and medium enterprises, taking into account that they are most in R. Macedonia. The most important goals are:

- Simplification of legal regulation and regulatory environment ;
- Improving access to finance ;
- Simplification of taxation ;
- Improvement in policymaking ;
- Promotion of information and communication technology ;
- Promoting entrepreneurship, development of entrepreneurial spirit and entrepreneurial culture ;
- Promoting innovation and competitiveness ;
- Improving conditions for business development ;
- Internationalization of businesses ;
- Getting the international quality certification and safety standards such as ISO, HACCAP, TQM etc. ..[2]

The legal and regulatory environment still creates favorable conditions for the development of enterprise and entrepreneurship in the Republic of Macedonia. Although taken several measures (introduction of single window system, etc.), there are difficulties regarding the introduction of licenses. The tax system also is not a sufficient stimulus and on the other side and the tax administration is not efficient enough. In addition to tax cuts and the introduction of a flat tax, or tax credits for reinvestment of profits, other measures undertaken to achieve certain benefits in terms of taxation is the possibility of electronic payment of taxes and track their tax obligations by taxpayers. The internationalization of enterprises is accompanied by high cost and high financial and business risk. The main goal of this is to reduce barriers to export and import dutie, there is greater awareness of owners of foreign markets, laws and regulations.[3]

Capital investments bring economic development rather than unproductive costs. Investments in fixed assets according to the purpose of investment and ownership in the form of traveling by the following dynamics, number of business entities by number of persons employed is presented in the table. Private ownership of the company is dominant and it will continue in the future because some of the companies have not yet privatized. The biggest invest privatized ment is in construction and mining, other sectors are less dynamic but in the future it might be a different dynamic because of the influx of foreign investment and the development of free zones. Promotion of our country to foreign investors must develop a higher level and a different direction of movement him you it had before. That would cause the introduction of procedures through which mean making changes followed by organized coordinated actions .

Table 1 - Number of active business entities by sectors of activity according to the National Classification of Activities NKD Rev. 2 and by number of persons employed, 2013 - estimated data -

Sectors of activity		Total	%	Number of business entities by number of persons employed					
				0 ¹⁾	1-9	10-19	20-49	50-249	250+
	Total	71 290	100,0	4 415	60 599	2 989	1 787	1 291	209
	Agriculture, forestry and fishing	2 866	4,0	158	2 608	35	30	33	2
B/B	Mining and quarrying	164	0,2	9	106	25	16	4	4
C/B	Manufacturing	7 918	11,1	371	6 004	666	468	347	62
D/T	Electricity, gas, steam and air conditioning supply	132	0,2	21	93	4	4	7	3
E/Д	Water supply, sewerage, waste management and remediation activities	306	0,4	16	211	21	22	27	9
F/Г	Construction	4 322	6,1	191	3 595	287	166	78	5
G/E	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles	25 429	35,7	765	23 373	820	341	115	15
H/Ж	Transportation and storage	6 095	8,5	80	5 623	241	100	44	7
I/З	Accommodation and food service activities	4 482	6,3	138	3 918	300	102	23	1
J/S	Information and communication	1 446	2,0	209	1 081	87	37	25	7
K/И	Financial and insurance activities	390	0,5	58	273	11	19	17	12
L/J	Real estate activities	485	0,7	88	357	20	14	5	1
M/K	Professional, scientific and technical activities	5 817	8,2	297	5 292	159	53	14	2
N/И	Administrative and support service activities	1 514	2,1	443	931	56	42	25	17
O/Ь	Public administration and defence; compulsory social security	258	0,4	8	30	34	78	77	31
P/M	Education	1 025	1,4	53	468	44	159	296	5
Q/H	Human health and social work activities	3 315	4,7	36	2 978	85	78	116	22
R/Ь	Arts, entertainment and recreation	1 179	1,7	397	656	46	42	34	4
S/O	Other service activities	4 147	5,8	1 077	3 002	48	16	4	0
T/И	Activities of households as employers; undifferentiated goods- and services-producing activities of households for own use	-	-	-	-	-	-	-	-
U/P	Activities of extraterritorial organisations and bodies	-	-	-	-	-	-	-	-

¹⁾ Including business entities with unascertained number of persons employed

Although financial and economic conditions began to improve, there are still risks, especially due to the large current account deficit and vague flow rate and progress of the global economy and financial markets in the world. The policy of our country should move towards risk reduction and towards supporting growth. The forecasts that the IMF makes sure that Macedonia's economy will gradually recover as a result of the growth of trade partners of Macedonia, improved financial conditions and relatively stable position of the Macedonian banking sector. Experts are optimistic about the Macedonian economy and argue that flexibility will lead the country in the right direction of growth and development.

If you talk with a large dose of reality would be given a full picture of the Macedonian economy in 2014:

- Economic growth by about 3,5 % due to the decline in exports, foreign investment and reduce consumer spending ;
- Increasing inflation of 2.5 % to 3 %, due to the fall in the prices of oil and food, due to declining personal consumption ;
- Decline in exports, especially metallurgy and textile industry as a result of lower demand from abroad;
- Further growth deficits in the balance of payments in foreign countries and increased pressure on the exchange rate, which will depend on monetary and fiscal policy;
- Reduction and deferral of foreign investment due to reduced liquidity crisis;
- Reduction of domestic investment as a result of difficulties in financing through banks ;
- Loans for the economy will be less, will be more expensive, will get harder and will be short-term;
- Dismissal of hundreds of workers in textile, leather and metal industry .[4]

SMEs are an important factor of economic growth, but their challenges and their promising initiatives to support the sector by international investment funds business give an inch, clear and certain important role of SMEs in their growth and development. A challenge for SMEs is their successful adaptation to the changes and challenges of the market economy. Attempt to successful adjustment by entrepreneurial management requires certain assumptions and actions specifics. It means radical changes in production, technological, strategic approach to solving problems and challenges.

The development and growth of small and medium enterprises throughout the world contributed to the promotion and use of resources, increase employment and improve the living standards of the population, use of sophisticated equipment and technology, application of innovation and growth and development among others.

The SMEs sector has shown a crucial role in the overall industrial development of the economy in countries where there. In recent years, SMEs recorded high growth rate compared to the overall industrial sector. They are characterized by adaptability to market conditions and compliance with the rules of the games that are in it. They have lower costs, increased competitiveness and realize greater profits. On the other hand, consumers demand lower prices due to the global shift of things, developing countries have cheaper labor force is skilled and educated and an incentive to invest in foreign capital. This link could be the basis for the development of entrepreneurship in future frames and increase the number of SMEs.

The policy of our country should move towards risk reduction and towards supporting growth. The forecasts that the IMF makes sure that Macedonia's economy will gradually recover as a result of the growth of trade partners of Macedonia, improved financial conditions and relatively stable position of the Macedonian banking sector. Experts are optimistic about the Macedonian economy and argue that flexibility will lead the country in the right direction of growth and development.

Young people should be exposed to entrepreneurship and to support the effort to develop entrepreneurial skills. Throughout the campaign that entrepreneurs can expose the business ventures that will lead to success should be highlighted uses that will bring to society. This should be directed at those who play a key role in supporting future entrepreneurs such as schools, universities, investors, local communities, regions, business organizations, and media counselor.

References

1. Shumpeter.J. The Theory of Economic Development, Harvard University Press, 1934.p.24
2. Philip Neck:.,Role et importance des petites entreprises,Le développement des petites entreprises: Politiques et programmes, Bureau International du Travail, Geneve, 1981, p.14.
3. Minister of economy of the Republik of Macedonia:Program of measure activities for entrepreneurship promotion and creation of competitiveness of the small and medium-sized enterprises in the Republik of Macedonia Skopje,December, 2012.
4. Kapital business magazine, No. 647, Skopje,2014, p. 32.

Давыдова Е.В.¹, Семенова В.В.²

¹Магистр экономических наук, ²к.э.н., доцент Московского государственного, Машиностроительного университета (МАМИ)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ, КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается один из основных экономических механизмов развития автомобилестроения страны по обеспечению конкурентными преимуществами, являющиеся необходимым условием стратегического развития. Рассмотрены внешние и внутренние факторы преимуществ, поддерживающие высокий уровень эффективности в развитых странах, а также стратегии создания конкурентных преимуществ, позволяющие организациям завоевывать лидирующие позиции и достижения преимуществ по отношению к соперникам. В заключении сформулированы основные выводы проведенного исследования.

Ключевые слова: стратегия, конкурентоспособность, конкурентное преимущество, внутренние и внешние преимущества, издержки, бренд, снижение издержек, поставщики, покупатели, конкуренты, спрос, товар, лимит ценообразования, рентабельность, стратегия диверсификации, стратегия дифференциации.

Davydova E.V.¹, Semenova V.V.²

¹Master in Economics Sciences, ²PhD in Economics, Moscow State Technical University «MAMI»

GAIN A COMPETITIVE ADVANTAGE, AS A PREREQUISITE FOR STRATEGIC DEVELOPMENT

Abstract

This article discusses one of the main economic mechanisms of automotive countries to ensure competitive advantages, which are a prerequisite for strategic development. Considered external and internal factors advantages to maintain a high level of efficiency in developed countries, as well as strategies for creating competitive advantages that enable organizations to win a leading position and achieve advantages in relation to competitors. In conclusion, formulated the main conclusions of the study.

Keywords: strategy, competitiveness, competitive advantage, internal and external benefits, costs, brand, cost reduction, suppliers, customers, competitors, demand, product limit pricing, profitability, diversification strategy, the strategy of differentiation.

Понятие конкурентного преимущества

Стратегия-это комплект правил с целью принятия решений, которыми в своей деятельности руководствуется организация. Конкурентные стратегии направлены на то, чтобы организация заняла устойчивые позиции в той сфере, в которой происходит деятельность данной компании.

При выборе конкурентной стратегии необходимо обратить внимание на основные моменты:

- привлекательность отрасли;
- факторы, которые определяют позицию в отрасли

Нет оснований дать объективную оценку, в случае использования данных условий по отдельности.

Конкурентное преимущество-это характеристики и свойства товара, создающие определённое превосходство для компании над своими конкурентами. Эти характеристики могут относиться не только к самому товару, но и к дополнительным услугам, к формам сбыта или формам продаж.

Конкурентное преимущество возникает в случае предоставления потребителю ценной продукции за ту же стоимость, или предоставления продукции, которая обладает одинаковой ценностью, но имеет меньше издержек.(меньшую стоимость) .

Факторы преимущества

Существуют факторы, благодаря которым компания превосходит своих конкурентов. Эти факторы можно сформировать в 2 широкие категории:

- внутренние;
- внешние

Внешнее конкурентное преимущество-это преимущество, которое обладает отличительными качествами товара, образующее ценность для потребителя за счет сокращения издержек или повышения эффективности.

Внутренне конкурентное преимущество-это преимущество, которое создает «ценность для изготовителя», позволяет добиться себестоимости меньше, чем у своих конкурентов.

Для того, чтобы создать возможность использования фактора отдельного, компании необходимо изменить структуру ведения хозяйственной деятельности в соответствии со стратегией. Стратегии могут применяться, если объемы компании растут, если необходимо применить более эффективный экономический фактор.

Стратегии конкурентных преимуществ

Конкурентные стратегии –это залог успеха компании. Стратегия используется с целью получения выгод от конкурентного преимущества. Создавая конкурентное преимущество, необходимо ориентироваться на следующие стратегии:

1. Стратегия лидерства по издержкам, основывается на внутреннем конкурентном преимуществе. Данная стратегия базируется на организации и производстве новых технологий фирмы. Так же стратегию лидерства по издержкам можно назвать «лидерство в цене».

Стратегией могут пользоваться крупные компании, которые имеют большую долю на рынке.

2. Стратегия дифференциации. Когда компания пытается создать уникальный продукт, обладающий отличительными чертами, придать необычные функциональные свойства, что может привлечь покупателя, имеет спрос и покупатель готов заплатить за такой продукт. Эта стратегия вытекает из внешнего конкурентного преимущества. То есть стратегия дифференциации направлены на то, чтобы создать услугу или товар, который по своим качествам будет для потребителей более привлекательным, чем услуги конкурентов. Согласно данной стратегии качество продукта можно совершенствовать до бесконечности, главное, чтобы он отличался от аналогичных товаров или услуг.

3. Стратегия фокусирования. Стратегия ориентируется на определенную группу потребителей, определенный географический рынок или на ограниченный ассортимент услуги или товара. Стратегию целесообразно использовать, если стоит цель удовлетворить потребность группы людей за счет продвижения на рынок узкопрофильной продукции.

4. Диверсификация производства. Стратегия предполагает расширение производства, ассортимента, финансовых ресурсов с целью создания новых производств. Стратегия «диверсификация производства» способствует преобразению компании в многофункциональный комплекс, благодаря чему компании может занять более устойчивые рыночные позиции, совершенствует и адаптирует свой товар.

5. Стратегия первопроходца. Суть стратегии заключается в том, что конкретный производитель является единственным производителем товара или услуги в определенной регионе или сфере. Чтобы стать «первопроходцем» возможно внедрить уже существующему продукту что-то новое, модернизировать его, учитывая потребности потребителей. .

Выводы

Конкурентное преимущество достигается только в том случае организацией, если она предлагает потребителю (клиенту) услуги, удовлетворяющие нужды реальных и потенциальных потребителей. А также создавать такую услугу, которую потребитель не найдет у конкурирующей организации. Создав конкурентное преимущество, организация может устанавливать свои определённые условия и в данном случае создавать такой продукт или услугу, которая обладает высоким качеством продукции и уникальностью, чем у конкурентов, и таким образом, получать высокую прибыль.

Конкурентное преимущество организации заключается в наиболее быстром обеспечении клиентов новыми информационными услугами, которые будут формировать рынки будущего. Конкурентная позиция непостоянна, можно потерять свои преимущества. Главное для организации обладать информацией, непрерывно изучать потребности потребителей, совершенствовать товары и услуги компании, в соответствии с научно-техническим прогрессом.

Литература

- 1 Андреев Е.П. Современное развитие экономики России, Мировая экономика и международные отношения.- 2007год №1. С. 25-31
- 2 Воронов А.А. Конкуренция в 21 в., Маркетинг.- 2008год №5. – с.6-9
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть I с 1 января 1995 года, часть II с 1 марта 1996 года)
- 4 Горчаков А. А., Половников В. А. Тенденции развития кредитного рынка России, Банковское инструкция № 1 от 1.10.1997 года «О порядке регулирования деятельности банков»;
- 5 Котлер Ф. Основы Маркетинга.-2012 год
- 6 Кохно П.А Менеджмент. Финансы и статистика,-2011 год
- 7 Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента.-1997 год, с.206

References

- 1 Andreev E.P. Sovremennoe razvitie jekonomiki Rossii, Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija.- 2007god №1. S. 25-31
- 2 Voronov A.A. Konkurencija v 21 v., Marketing.- 2008god №5. – s.6-9
- 3 Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' I s 1 janvarja 1995 goda, chast' II s 1 marta 1996 goda)
- 4 Gorchakov A. A., Polovnikov V. A. Tendencii razvitiya kreditnogo rynka Rossii, Bankovskoe instrukcija № 1 ot 1.10.1997 goda «O porjadke regulirovanija dejatel'nosti bankov»;
- 5 Kotler F. Osnovy Marketinga.-2012 god
- 6 Kohno P.A Menedzhment. Finansy i statistika,-2011 god
- 7 Meskon M., Al'bert M., Hedouri F. Osnovy menedzhmenta.-1997 god, s.206

Здрестова-Захаренкова С. В.¹, Данилова А. С.²

¹Кандидат экономических наук, ²Кандидат экономических наук, ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,
Торгово-экономический институт

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ

Аннотация

Производство – это открытая социально-экономическая система, в которой происходит процесс преобразования входных ресурсов в товары или услуги на выходе. Предлагаем рассмотреть процесс производства на основе теории **кругооборота** денежных средств предприятия, тем более что в экономической теории существует разделение экономики на два сектора: реальный и финансовый. Основываясь на системном подходе к управлению и формированию системы управления производством, можно сказать, что материально-техническое снабжение производства необходимыми материальными ресурсами является начальным этапом производственного процесса предприятия, а сбыт готовой продукции – его завершением.

Ключевые слова: производство, ресурсы, кругооборот, процесс, производственный процесс.

Zdrestova-Zakharenkova S. V.¹, Danilova A. S.²

¹ Candidate of Economic Sciences, ² Candidate of Economic Sciences, FGAOU VPO "The Siberian federal university", Trade and economic institute

PRODUCTION OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF SYSTEM APPROACH TO MANAGEMENT

Abstract

Production is an open social and economic system in which there is a process of transformation of entrance resources to goods or services at the exit. We suggest to consider process of production on the basis of the theory of a circulation of funds of the enterprise especially as in the economic theory there is a division of economy into two sectors: real and financial. Based on system approach to management and formation of manufacturing execution system, it is possible to tell that production logistics by necessary material resources is the initial stage of production of the enterprise, and sale of finished goods – its end.

Keywords: production, resources, circulation, process, production.

В античном мире ремесло считалось занятием непроизводительным и малопочтенным. Меркантилисты XVI – XVII вв. производством считали только деятельность, приносящую увеличение денег в стране (например, добыча благородных металлов, экспортные промыслы, внешняя торговля). Физиократы XVIII в. считали производством только сельское хозяйство. А. Смит (конец XVIII в.) определял производство, как любую экономическую деятельность, которая дает результат в виде новых предметов (если же в результате деятельности не получилось овестьственного продукта, то эта деятельность им производством не считалась). И лишь Ж. Б. Сэй в начале XIX в. научно доказал, что все виды деятельности, направленные на удовлетворение человеческих потребностей, должны относиться к процессу производства.

Таким образом, производство – это процесс создания экономических благ для удовлетворения потребностей человека.

Чтобы более глубоко понять, что скрывается за категорией «производство», требуется учесть его место во всей системе общественного воспроизводства, включающей в себя четыре сферы экономической деятельности (рис. 1).

Производство, как комбинация производственных факторов, определяется величинами, которые независимы от исторически заданной экономической системы (индифферентные по отношению к системе факторы) и обстоятельствами, которые вытекают из эмпирически заданной экономической системы (обусловленные системой величины).

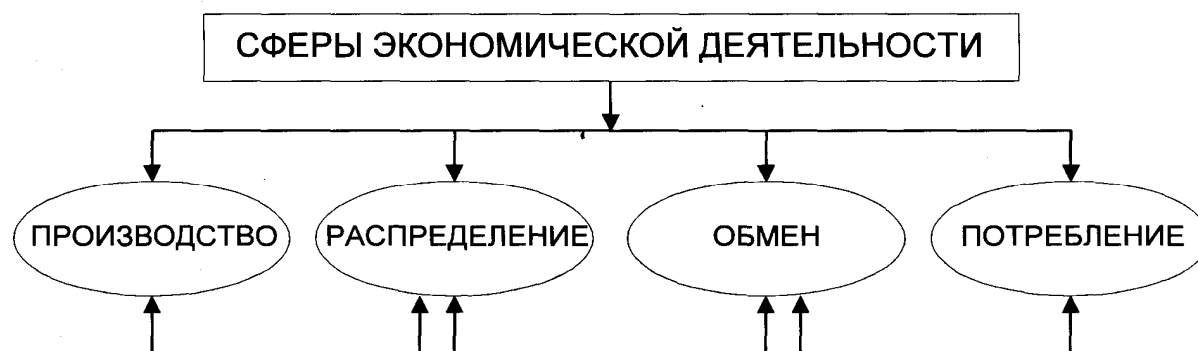


Рис. 1 - Система общественного воспроизводства

Все это можно наглядно представить, если принять во внимание, что производство – это открытая социально-экономическая система (СЭС), в которой происходит процесс преобразования входных ресурсов в товары или услуги на выходе (рис. 2).

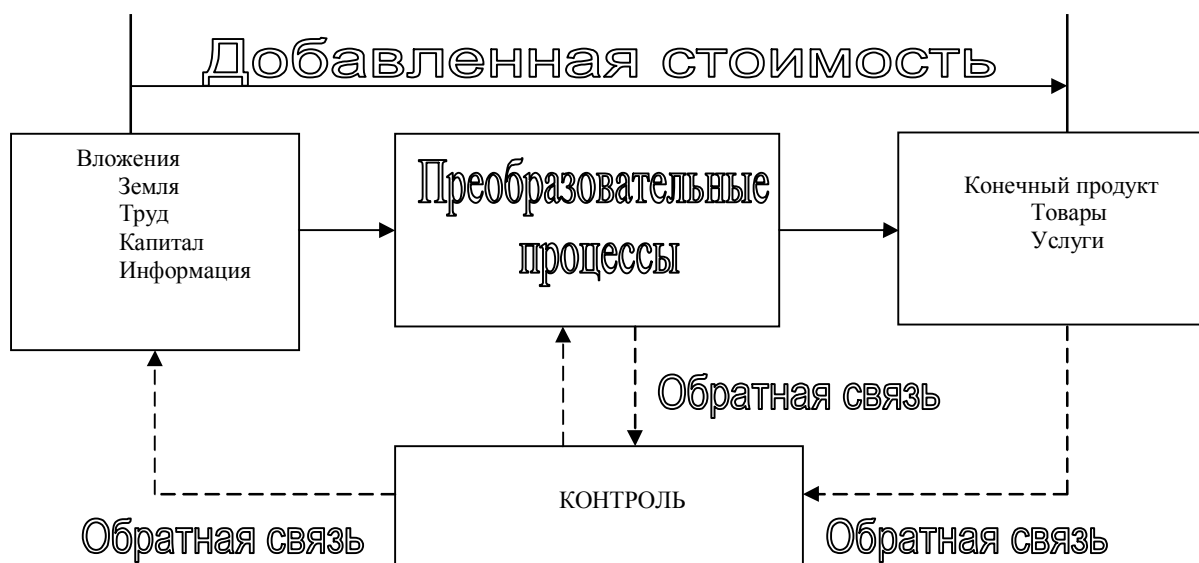


Рис. 2 – Производственная функция предполагает превращение вложений в конечный продукт

Мы в свою очередь предлагаем рассмотреть процесс производства на основе теории **кругооборота** денежных средств предприятия, тем более что в экономической теории существует разделение экономики на два сектора:

- 1) реальный, в котором создаются товары и услуги;
- 2) финансовый, который призван обслуживать сектор, где реально производится продукция.

Таким образом, денежные средства, призванные обеспечить эффективное производство товаров, проходят три стадии кругооборота, изменяя свою форму: из сферы обращения денежные средства переходят в сферу производства, а затем из сферы производства - вновь в сферу обращения и т.д.

Кругооборот денежных средств начинается с момента оплаты предприятием материальных ресурсов и других элементов, необходимых производству (Д), и заканчивается возвратом этих затрат в виде выручки от реализации готовой продукции с учетом прибавочной стоимости (Д'); затем эти денежные средства вновь используются предприятием для приобретения материальных ресурсов и запуска их в производство. Исходя из вышеизложенного, можно с уверенностью сказать, что производство – как важнейшая сфера экономической деятельности, представляет собой сложную своеобразную систему. В производственной системе осуществляются производственные процессы. Совокупность рабочих мест образует базу производственного процесса, в результате которого создается готовый продукт или услуга.

Каждый производственный процесс, по мнению Фатхутдинова Р. А., состоит из множества частичных процессов, в результате выполнения которых создаются отдельные составные части товара. Все частичные процессы подразделяются на три вида:

- 1) основные процессы – это процессы, в результате которых изменяются форма или размеры предмета труда, его внутренние свойства, состояние поверхности взаимное расположение составных частей (например, получение заготовки, ее обработка, сборка готовых составных частей);
- 2) вспомогательные процессы – это такие процессы, которые непосредственно не соприкасаются с предметами труда, а призваны обеспечивать нормальное протекание основных процессов (например, изготовление инструмента для собственных нужд, производство для своих нужд различных видов энергии, ремонт основных фондов, контроль качества предметов труда);
- 3) обслуживающие процессы – это такие процессы, как внутризаводское транспортирование, складирование и т.п.

Несколько иначе характеризуют **производственный процесс** Макаренко М. В., Махалина О. М. – это совокупность последовательно выполняемых операций по обработке деталей и сборке изделий. В свою очередь Джубаев К. Т., определил **производственный процесс** – как совокупность целенаправленных и взаимосвязанных работ (действий) по созданию материальных благ, изготовлению продукции.

Следует отметить, что в исследуемой нами литературе по данному вопросу, прослеживается тенденция:

- 1) четкого отнесения ремонтного, энергетического, инструментального, транспортного, снабженческо-складского и т.п. хозяйств, цехов или служб, к вспомогательным и/или обслуживающим производственным процессам предприятия и
- 2) слабой попытки отнесения к какому-либо производственному процессу службы материально-технического снабжения и сбыта.

А ведь именно эффективное функционирование последних, по нашему мнению, оказывает колоссальное влияние на основной процесс производства. Это связано с тем, что их основное назначение – это обеспечение бесперебойной работы производственного предприятия и его производственных процессов.

Основываясь на системном подходе к управлению и формированию системы управления производством, можно сказать, что материально-техническое снабжение производством необходимыми материальными ресурсами является начальным этапом производственного процесса предприятия, а сбыт готовой продукции – его завершением (рис. 3).

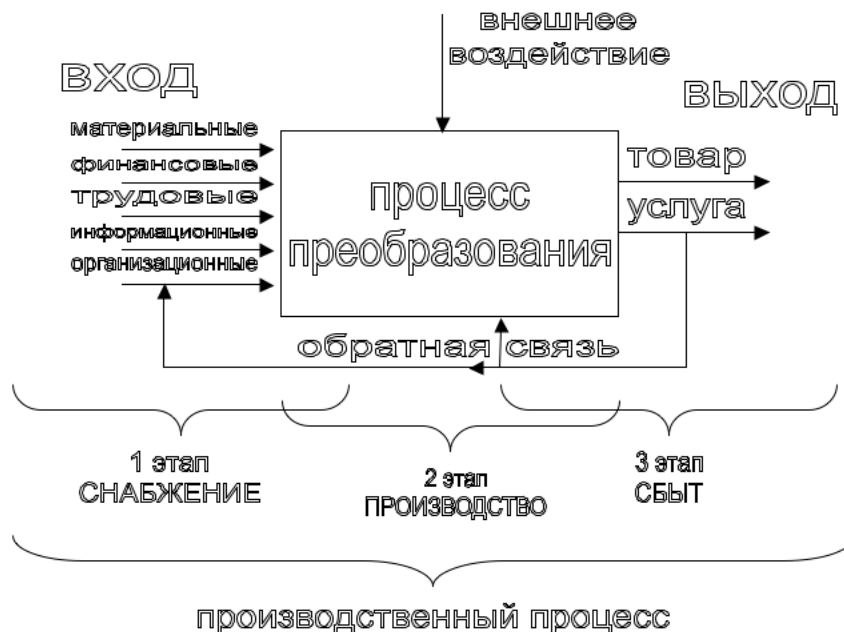


Рис. 3 – Основные элементы производственного процесса предприятия на основе системного подхода к управлению

Исходя из этого, мы хотели бы уточнить определение вспомогательного (обеспечивающего) процесса производственного предприятия.

Итак, по нашему мнению, **вспомогательные** (обеспечивающие) **процессы** – это процессы, результаты которых используются либо непосредственно в основных процессах, либо для обеспечения их бесперебойного и эффективного осуществления:

- материально-техническое снабжение обеспечивает процессы необходимыми материальными ресурсами;
- энергетическое хозяйство обеспечивает процессы необходимым количеством электроэнергии;
- ремонтные цеха обеспечивают процессы предварительным, текущим и капитальным ремонтом основных фондов;
- инструментальное хозяйство обеспечивает производственные процессы необходимым оборудованием и инструментами;
- транспортная служба обеспечивает бесперебойное движение материальных ресурсов, производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции на всех стадиях производственного процесса;
- складское хозяйство грамотно обеспечивает хранение и отгрузку всех вышеперечисленные элементов;

• служба сбыта обеспечивает своевременное и наиболее полное выполнение плана по реализации выпускаемой продукции в соответствии с потребностями общества.

На сегодняшнем этапе хозяйствования и развития рыночной экономики в России для производственных предприятий характерно то, что они сами могут определять планы экономического развития и объемы выпускаемой продукции на основе складывающейся на рынке ситуации. Для этого, в первую очередь, необходимо исследовать рынок сбыта и, исходя из потребностей потребителей, планировать оперативное управление производственным предприятием, в частности его материально-техническое снабжение, что еще раз доказывает, что и материально-техническое снабжение и сбыт являются немаловажными элементами производственного процесса предприятия.

По нашему мнению, немаловажное значение при этом играют эффективная структура управления производственного предприятия (например, службы материально-технического снабжения, сбыта и контроллинга) и его информационное обеспечение, которые, несомненно, взаимосвязаны и взаимозависимы, что влияет на систему управления производственным предприятием в целом.

Литература

1. Бондаренко О. Н. Канатоходцы. Управление производством на основе сбалансированной системы показателей / О. Н. Бондаренко // Российское предпринимательство. – 2005. - N 11. - С.18-22.
2. Евдокиенко В. Бизнес-процессы, процессное управление и эффективность / В. Евдокиенко // Управление качеством. – 2004. - N 9.-С.20-23.
3. Ильдеменов С. В. Реинжиниринг бизнес-процессов: уроки внедрения/ С.В. Ильдеменов, Л. Попова, С. Лобов // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - N 5.- С.79-85.
4. Здрестова-Захаренкова С.В. Методическое и информационное обеспечение системы поддержки принятия управленческих решений производственного предприятия /С.В.Здрестова-Захаренкова // Проблемы современной экономики. - 2009. - № 3. - С. 176-178.
5. Ревуцкий Л. Рационализированная информационная система анализа и контроля основных результатов работы предприятия / Л. Ревуцкий // Консультант директора. – 2005. - N 4.-С.8-13.
6. Хазан М. Предприятие как открытая система / М. Хазан // Проблемы теории и практики управления. – 2005. - N 3.-С.108-116.
7. Широин Е.С. Современные методики сравнения конкурирующих систем при запуске инновационного продукта / Е.С.Широин, Н.Н.Гнедых // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2013.- № 11. - С. 46-51.

References

1. Bondarenko O. N. Rope-walkers. Production management on the basis of the balanced system of indicators / O. N. Bondarenko//the Russian business. – 2005. - N 11. - Page 18-22.
2. Evdokiienko V. Business processes, process management and efficiency / V. Evdokimenko//Quality management. – 2004. - N 9. - Page 20-23.
3. Ildemenov S. V. Reengineering of business processes: introduction lessons / S. V. Ildemenov, L. Popova, S. Lobov//Problems of the theory and practice of management. – 2004. - N 5. - Page 79-85.
4. Zdrestova-Zaharenkova S.V. Metodicheskoe i informacionnoe obespechenie sistemy podderzhki prinjatija upravlencheskih reshenij proizvodstvennogo predpriyatija /S.V.Zdrestova-Zaharenkova // Problemy sovremennoj jekonomiki. - 2009. - № 3. - Page. 176-178.
5. Revutsky L. The rationalized information system of the analysis and control of the main results of work of the enterprise/L. Revutsky//director's Consultant. – 2005. - N 4. - Page 8-13.
6. Hazan M. Predpriyatije as open system / M. Hazan//Problems of the theory and practice of management. – 2005. - N 3. - Page 108-116.
7. Shironin E.S. Sovremennye metodiki sravnenija konkurirujushih sis-tem pri zapuske innovacionnogo produkta / E.S.Shironin, N.N.Gnedyh // Vestnik Krasnojarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. - 2013.- № 11. - S. 46-51.

Разумова Е.В.¹, Денисюк М.Н.²

¹Доцент кафедры экономики, менеджмента и права, кандидат педагогических наук, ²Вольский военный институт материального обеспечения

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБОРОНЫ

Аннотация

Данная статья посвящена экономическому обеспечению обороны, его категориям, составляющим и особенностям

Ключевые слова: экономическая готовность государства, мобилизация экономики, военно-экономические потребности

Разумова Е.В.¹, Denisyuk M.N.²

¹Dotsent Departments Of Economy, Management And Right, Candidate Of Pedagogical Sciences, ²Volsky Military Institute Of Material Security

ECONOMIC ENSURING DEFENSE

Abstract

This article is devoted to economic ensuring defense, its categories, components and features

Keywords: economic readiness of the state, mobilization of economy, military-economic requirements

Экономическое обеспечение обороны зависит не только от уровня развития производства, науки и техники, от материальных и людских ресурсов страны, но и от возможности их реализации, мобилизационной подготовки народного хозяйства, способности государства своевременно и наиболее полно перевести его в случае необходимости на военные рельсы.

Мобилизация экономики – категория военно-экономической науки. Важное методологическое значение для анализа этой категории имеет исследование войны, если ее вынуждена будет вести Россия. Особое внимание должно быть уделено войне и ее влиянию на российскую экономику. Война требует мобилизации всех сил общества на его защиту, для чего необходима всесторонняя заблаговременная подготовка экономики, органов государственной власти и управления, вооруженных сил и других войск.

Под экономической готовностью государства к обороне понимается способность экономики удовлетворять военно-экономические потребности в установленных объемах и в определенные военным планированием сроки в любых условиях обстановки.

В мирное время должны быть обеспечены текущее военное потребление, создание необходимых резервов и запасов и возможность быстрого перехода войск (сил) на военное положение, а в военное время – материальное обеспечение выполнения поставленных перед вооруженными силами боевых задач.

Экономическую готовность государства к обороне характеризуют реализованный военно-экономический потенциал (военно-экономическая мощь) и мобилизационная готовность экономики.

Она включает поддержание достаточной военно-экономической мощи, создание условий для проведения быстрой экономической мобилизации и устойчивого функционирования экономики при чрезвычайных обстоятельствах.

Важным условием эффективного использования военно-экономических ресурсов является рациональное сочетание текущего военного производства с накоплением в государстве им его вооруженных силах резервов, запасов и возможности по увеличению производства конечной военной продукции в чрезвычайных условиях. В зависимости от изменений обстановки динамика военно-экономических потребностей, текущего военного производства и накопления резервов и запасов меняются. При ослаблении международной напряженности возможно сокращение объемов текущего военного производства, резервов и запасов в различных комбинациях. В период стабильного мирного развития текущее военное производство позволяет обеспечить войска всем необходимым, обновлять и пополнять резервы и запасы. При усилении международной напряженности и военных конфликтах объемы увеличиваются. Во всех случаях желательно, чтобы суммарное количество производимых и используемых из резервов и запасов ресурсов было не меньше уровня военно-экономических потребностей.

Военно-экономические потребности увеличиваются по мере развития общественного производства, совершенствования средств вооруженной борьбы и в период военных действий. Так, например, в 19 веке на ведение войн расходовалось от 8 до 14 процентов национального дохода воюющих стран, в Первую мировую - 50 %, во Вторую мировую – 60 % национального дохода участников войн. Материальные издержки двух мировых войн обошлись человечеству в 2 триллиона долларов (в ценах 70-х годов). Это примерно половина всех материальных ценностей, которыми обладал мир к концу второй мировой войны [2].

В мирное время экономические ресурсы страны должны удовлетворять потребности армии. В частности, только продовольственное обеспечение ВС РФ требует от экономики достаточного финансирования для ежедневного питания военнослужащих, которое организуется в более чем 2 тысячах столовых, ежегодно на довольствие военнослужащих расходуется свыше 700 тысяч тонн продовольствия, всего в столовых эксплуатируется почти 6 тысяч единиц оборудования и 44,5 млн единиц посуды-хозяйственного имущества [3].

В экономической готовности государства к обороне различают функциональную и ресурсную готовность.

Функциональная готовность экономики включает структурную, научно-техническую, производственную, мобилизационную и организационную готовность, а также готовность к устойчивому функционированию в любых условиях возмущающих воздействий, включая войну.

Структурная готовность представляет собой единство всех форм и видов материального производства и средств доставки его результатов военным производителям в объемах, гарантирующих выполнение боевых задач вооруженными силами. В соответствии с объемами военно-экономических потребностей строятся отраслевая и территориальная структуры военного производства.

Производственная готовность экономики к обороне характеризует готовность всех звеньев военно-экономического процесса от разработки и производства до распределения, доставки, обеспечения эффективного использования оборонной продукции в вооруженных силах и ее утилизации.

Научно-техническая готовность к обороне определяется совокупностью органов и мер, направленных на эффективное использование научно-технического потенциала и создание необходимых условий для производства принципиально новых систем оружия. В настоящее время в РФ одной из приоритетных задач учёных стало обеспечение разработки перспективных образцов вооружения. В 2014 году в рамках государственного оборонного заказа выполнялось порядка 500 НИОКР. Численность профессорско-преподавательского состава и научных работников вузов превысила 14 тысяч человек. Из них около 67 % имеют учёную степень. Численность научных работников НИИ – примерно 9 тысяч человек, 30 % из них имеют учёную степень [4].

Мобилизационная готовность охватывает текущее военное производство с комплексом мер по подготовке к быстрому увеличению его размеров за счет мобилизации гражданской экономики в соответствии с изменяющейся обстановкой.

Организационная готовность экономики к обороне представляет собой единство военных, технических, экономических и социальных процессов, упорядоченность их протекания в целях эффективного использования военно-экономических ресурсов.

Готовность экономики к устойчивому функционированию характеризует ее способность удовлетворять военно-экономические потребности различных возмущающих воздействий. Таким образом, совокупность названных подсистем составляет единую управленческую систему, в которой каждая подсистема должна рассматриваться как самостоятельный объект анализа, что позволяет, учитывая специфику и взаимосвязь подсистем, обеспечить эффективность всей системы.

Литература

1. Военная экономика: теория и актуальные проблемы: учебник /Под. Ред. А.И. Пожарова. М., Военное издательство, 1999.
2. Военная экономика. Учебное пособие. / Под ред. Ершова З.М. Вольск, 1974.
3. Никто лучше нас! // Красная звезда № 28, 2015.
4. Наука сражается первой. // Красная звезда №19, 2015.
5. Экономика: учебник для высших воен.-учеб. Заведений. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Воениздат, 2008.
6. Разумова Е.В., Денисюк М. Н. Национальные интересы РФ в Арктике: Экономический аспект //Теоретические и прикладные вопросы науки и образования. Тамбов. 2015. – электронный источник: <http://ucom.ru/confx.html>

References

1. Military economy: theory and actual problems: the textbook / under. A.I. Pozharov edition. M, Military publishing house, 1999.
2. Military economy. Manual. / Under the editorship of Yershov Z.M. Volsk, 1974.
3. Anybody is better than we are! //Red star No. 28, 2015.
4. The science battles the first.//Red star No. 19, 2015.
5. Economy: the textbook for the highest the soldier. - Studies. Institutions. – 2nd prod., reslave. And additional – M.: Voenizdat, 2008.
6. Razumova E.V., Denisjuk M. N. National interests of the Russian Federation in the Arctic: Economic aspect//Theoretical and applied questions of science and education. Tambov. 2015 – electronic source: <http://ucom.ru/confx.html>

Желнова К.В.

Кандидат экономических наук, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация

В статье рассматриваются информационные системы Delphi 7.0 и Project Expert, применяемые для оценки эффективности инвестиционных проектов. Представлен алгоритм метода Монте-Карло, позволяющий проводить оценку рисков инвестиционного проекта при различных комбинациях факторов. Даны основные показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: информационные системы, эффективность, инвестиционный проект, Delphi 7.0, Project Expert.

Zhelnova K.V.

Candidate of Economic Sciences, the associate professor, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

USE OF INFORMATION SYSTEMS AT THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS

In article the information Delphi 7.0 and Project Expert systems applied to an assessment of efficiency of investment projects are considered. The algorithm of the Monte-Carlo method allowing to carry out an assessment of risks of the investment project at various combinations of factors is presented. The main indicators estimates of efficiency of investment projects are given.

Keywords: information systems, efficiency, investment project, Delphi 7.0, Project Expert.

В настоящее время, динамичное развитие различных отраслей экономики России невозможно без интенсивного внедрения современных информационных технологий (далее - ИТ), способствующих повышению производительности труда.

Применение компьютерных имитирующих систем, таких как Comfar (UNIDO), Project Expert, ТЭО-ИНВЕСТ, ENERGY – INVEST и др., позволяет оценивать и прогнозировать финансовое состояние предприятия, выполнять сравнительный анализ эффективности вариантов инвестиционного проекта (далее - ИП), моделировать экономическое развитие проекта и получать приемлемые для инвестора результирующие показатели.

Инвестиции – это долгосрочные вложения финансово-экономических ресурсов с целью получения доходов в будущем. Они являются главным фактором при создании (развитии) организации и реализации ИП.

Наиболее важным элементов анализа ИП является оценка рисков. Инвестиционный риск – это такой риск, в результате которого происходит обесценивание вложений капитала, возникает опасность потери инвестиций и непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования средств [1].

Методы количественной оценки предполагают численное определение величины риска инвестиционного проекта. Использование метода имитационного моделирования Монте-Карло, позволяет формировать множество возможных случайных сценариев. Идея метода заключается в соединении анализа чувствительности и вероятностных распределений факторов модели. Вместо создания отдельных сценариев, в имитационном методе генерируются сотни возможных комбинаций факторов с учётом их вероятностного распределения [2].

Алгоритм метода Монте-Карло включает следующие этапы:

1. установление взаимосвязи между исходными и выходными показателями в виде математического уравнения или неравенства;

2. задание законов распределения вероятностей для ключевых параметров модели;

3. проведение компьютерной имитации значений ключевых параметров модели.

4. расчет основных характеристик распределений исходных и выходных показателей;

5. проведение анализа полученных результатов (графический и количественный) и принятие решения.

Для реализации метода Монте-Карло применяется специальное программное средство Delphi 7.0 для проведения имитационных расчетов прибыльности инвестиционного проекта, которое необходимо для осуществления многократного повторения имитационных экспериментов, значительного упрощения обработки результатов имитаций, графического представления результатов.

Наиболее распространенной программой, включающей в себя системы инвестиционного анализа и управления проектами, является Project Expert. Данная аналитическая система включает в себя следующие основные возможности: бизнес-планирование, разработку бизнес-плана; финансовое моделирование; оценку потребности в капитальных вложениях и оборотном капитале; оценку ИП и рисков; оценку стоимости бизнеса.

Далее, рассмотрим методы оценки эффективности ИП, которые относятся к определению следующих динамических показателей: чистый дисконтированный доход или чистый приведенный эффект (Net Present Value, NPV); индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI); внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR); дисконтированный срок окупаемости (DPP). Представим подробное описание этих динамических показателей.

1. Метод чистой текущей стоимости ИП (Net Present Value – NPV) - учитывает зависимость потоков денежных средств от времени.

а) Если инвестиции одномоментны, то определяются по формуле 1:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - IC_0 \quad (1)$$

где

IC_0 - инвестиционная сумма;

CF_t - чистые денежные доходы от инвестиций за период t ;

k - ставка дисконта.

б) Если инвестиции осуществляются на протяжении нескольких месяцев или лет, то определяются по формуле 2:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+k)^t} \quad (2)$$

Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия сводятся к следующему: если $NPV > 0$, то проект следует принять; если $NPV < 0$, то проект следует отклонить; если $NPV = 0$, то принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка.

2. Индекс доходности (прибыльности) инвестиций (PI) – показывает относительную прибыльность проекта и рассчитывается по формуле 3:

$$PI = \frac{NPV}{I} \quad (3)$$

где i - вложения.

3. Метод внутренней нормы прибыли (Internal Rate of Return – IRR) - это значение ставки дисконтирования, при котором чистая приведенная стоимость (NPV) проекта равна нулю: $ERR = k$, при котором $NPV = f(k) = 0$. Внутренняя норма доходности рассчитывается по формуле 4:

$$IRR = r_0 - \frac{(r_1 - r_0) NPV(r_0)}{NPV(r_1) - NPV(r_0)} \quad (4)$$

Если $r < IRR$, то инвестиции имеют смысл, в противном случае проект отклоняется.

4. Дисконтированный период окупаемости (Discounted pay-back period - DPP) - это продолжительность периода до момента окупаемости с учетом дисконтирования и определяется по формуле 5:

$$DPP = \frac{IC}{\overline{PV}_t} \quad (5)$$

где DPP – дисконтированный период окупаемости, лет;
 IC – сумма инвестиций, направленных на реализацию проекта;
 \overline{PV}_t – средняя величина денежных поступлений в периоде t .

В заключение, хочется отметить, что динамические показатели оценки эффективности ИП используются для определения эффективности ИП и сравнения альтернативных ИП. Применение информационных систем позволяют значительно увеличить количество обрабатываемых данных и более оперативно предоставлять необходимые сведения менеджерам организации для принятия рационального управленческого решения.

Литература

1. Королев В.Ю. Математические основы теории риска / Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я.: Учебное пособие. М.: ФИЗМАТЛИТ, 2007. — 544 с.
2. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций / Шапкин А.С., Шапкин В.А.: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. — 880 с.

References

1. Queens V. Yu. Mathematical bases of the theory of risks / Queens V. Yu., Bening V. E., Shorgin S. Ya.: Manual. M.: FIZMATLIT, 2007. — 544 s.
2. Shapkin A.S. Theory of risk and modeling of risk situations / Shapkin A.S., Shapkin V.A.: Textbook. M.: Publishing and trade corporation «Dashkov and To», 2006. — 880 s.

Загороднова Л.В.¹, Новиков Н.И.²

¹Соискатель степени кандидат экономических наук, Доктор экономических наук, Новокузнецкий институт (филиал) Кемеровского государственного университета (НФИ КемГУ)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ДЕФИНИЦИЙ «ИННОВАЦИИ» И «НОВОВВЕДЕНИЯ»

Аннотация

В статье рассмотрены – понятия «инновации» и «нововведения» в рамках исторического анализа, а также с точки зрения зарубежных и российских ученых, охарактеризованы их подходы. Авторами исследования на основе анализа изложенных определений «инновации» и «нововведения», предлагается усовершенствованная дефиниция.

Ключевые слова: инновации, нововведения, подход, дефиниция.

Загороднова Л.В.¹, Novikov N.I.²

¹Soiskatel degree of Candidate of Economic Sciences, ²Doctor of Economic Sciences, Novokuznetsk Institute (branch) of Kemerovo State University (NEH KemSU)

SOME ASPECTS OF DEFINITIONS «INNOVATION» AND «INNOVATION»

Abstract

The article deals with - the concept of «innovation» and «innovation» in the historical analysis, as well as from the point of view of foreign and Russian scientists described their approaches. The authors of the study based on the analysis set out definitions of "innovation" and "innovation", provides an improved definition.

Keywords: innovation, innovation, approach definition.

Понятия «инновации» и «нововведения» стали активно использоваться в период переходной экономики России [7]. Многочисленные исследования, публикации в журналах, учебники, монографии ведущих ученых – И. Шумпетера, Б. Твисса, П. Друкера, и многих других, свидетельствуют о необходимости и важности этого направления. Дефиниции «инноваций» и «нововведений» изложенные в публикациях различными авторами приведены в таблице 1.

Впервые в рамках исторического анализа И. Шумпетер, являющийся основоположником теории инноваций, исследовал инновацию (техническую), как средство для получения прибыли.

Таблица 1 – Определения понятий «инновации» и «нововведения»

Авторы	Особенности определений «инновации» и «нововведения»
И. Шумпетер (впервые)	Инновация – осуществление новых комбинаций, использование уже имеющихся ресурсов и благ [1]. Нововведения – это «стержень» конкуренции нового типа, гораздо более действенный, чем ценовая конкуренция [1].
П. Друкер	Инновация – это не управление изменениями, а целенаправленный поиск изменений, которые может использовать предпринимательство [2]. Нововведение – это особый инструмент предпринимательства, средство, с помощью которого они используют изменения, как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуги [2].
С. Глазьев	Нововведения – это связь с технологическим укладом, внедряются, как правило, в фазе доминирования предшествующего Четкого определения инновации автором не представлено [6].
Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин	Инновации – это не всякое нововведение , а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы [6].

Из приведенных в таблице 1 определений следует, что единого, устоявшегося термина «инновации» и «нововведения» нет, но существует множество различных точек зрения на эти понятия.

По нашему мнению, это такие авторы, как Б. Твисс, П. Друкер, Ф. Никсон, Г. Чесбро [3], [4], [2], [6].

Если в зарубежной литературе наблюдается, в целом, единый подход к определениям «инновации» и «нововведения», то мнения российских ученых расходятся, что видно из таблицы 1:

- нововведения – это связь с технологией (Сергей Глазьев);
- инновации – это «нововведение» (С. Н. Мазуренко, М.А. Федотова, А.М. Камалов);
- инновации – это не всякое «нововведение» (Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин);
- инновация – это конечный результат, а «нововведение» означает, что используется новшество (Р.А. Фатхутдинов);
- инновации – это волнообразные процессы (Н.Д. Кондратьев).

На наш взгляд, большинство из дефиниций «инновации» и «нововведения» имеют недостаток – ограниченность, поскольку, по нашей оценке, это категория более широкая, чем процесс передачи научно-технического знания, связь с технологией, волнообразных процессов, конечного результата, либо просто новшества.

Из приведенных выше дефиниций, большинство авторов рассматривают понятия «инновации» и «нововведения» отдельно друг от друга (И. Шумпетер, Б. Твисс, П. Друкер, Р. Фатхутдинов, Г.Г. Азгальдов, А. В. Костин) [3], [4], [5], [1] и лишь немногие российские ученые (С. Н. Мазуренко, М. А. Федотова, А.М. Камалов) [6], отождествляют эти понятия.

Как приведенные выше, так и исследованные нами материалы, затрагивающие трактовку понятий «инновации» и «нововведения», позволяют сделать вывод о том, что эти термины ассоциируются друг с другом, ведь «инновации», по мнению многих авторов (таблица 1) это и есть «нововведение».

Однако, большинство ученых, в силу различных обстоятельств не отождествляют эти два термина.

По нашему мнению, инновация – это процесс прохождения нововведения от зарождения до конечного результата. Другой вопрос, воплотится ли это «нововведение» в инновацию, то есть, будет ли эффект или существенное изменение.

Таким образом, в работе на основе анализа изложенных определений «инновации» и «нововведения», авторами предлагается следующая дефиниция «инноваций» и «нововведений»:

- «инновация» - это своего рода манипуляция нововведением, от ступени возникновения до конечного действия, то есть перерождение в эффект.

Такая дефиниция, по мнению авторов, соответствует процессу инноваций от зарождения до конечного результата.

Такое определение является наиболее полным и в наибольшей степени отождествляет понятия «инновации» и «нововведения».

Литература

1. Й. А. Шумпетер Теория экономического развития. М.: Директ – Медиа, 2007. 400 с.
2. П.Ф. Друкер Бизнес инновации. Вильямс, 2007. 432 с.
3. Б. Твисс Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989. 271 с.
4. Г. Чесбро Открытые инновации. Создание прибыльных технологий пер. с англ. В.Н. Егорова. М.: Поколение, 2007. 336 с.
5. Р.А. Фатхутдинов Инновационный менеджмент 6-е изд. испр. и доп. СПб.: 2008. 448 с.
6. Горфинкель В.Я., Попадюк Т.Г. Инновационный менеджмент под ред. д.э.н., профессора В.Я. Горфинкеля, д.э.н., профессора Т.Г. Попадюк. М.: Проспект, 2014. 424 с.
7. Новиков Н.И. Инновационная деятельность – важнейшее направление развития предприятия. Сборник научных трудов Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008. 193-206 с.

Literatura

1. J. A. Shumpeter Teorija jekonomicheskogo razvitija. M.: Direkt – Media, 2007. 400 s.
2. P.F. Druker Biznes innovacii. Vil'jams, 2007. 432 s.
3. B. Tvisss Upravlenie nauchno-tehnicheskimi novovvedenijami. M.: Jekonomika, 1989. 271 s.
4. G. Chesbro Otkrytye innovacii. Sozdanie pribyl'nyh tehnologij per. s angl. V.N. Egorova. M.: Pokolenie, 2007. 336 s.
5. R.A. Fathutdinov Innovacionnyj menedzhment 6-e izd. ispr. i dop. SPb.: 2008. 448 s.
6. Gorfinkel' V.Ja., Popadjuk T.G. Innovacionnyj menedzhment pod red. d.je.n., professora V.Ja. Gorfinkelja, d.je.n., professora T.G. Popadjuk. M.: Prospekt, 2014. 424 s.
7. Novikov N.I. Innovacionnaja dejatel'nost' – vazhnejšee napravlenie razvitija predprijatija. Sbornik nauchnyh trudov Izd-vo IJeOPP SO RAN, 2008. 193-206 s.

Жазылбекова С. Н.

Магистрант Казахского Гуманитарно-Юридического Университета
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ НОТАРИУСОВ В КАЗАХСТАНЕ

Аннотация

За годы реформирования в республике создана достаточно эффективная и значительная по объему правовая база, направленная на регулирование отношений в сфере оказания нотариальных услуг населению. Важно отметить, что институт нотариата в правовом государстве играет большую роль и в оказании правовой помощи гражданам и юридическим лицам, и в обеспечении их правовой безопасности, и в предотвращении споров между участниками договорных отношений.

Ключевые слова: нотариус, институт нотариата

Zhazyzbekova S. N.

Master of Kazakh Humanitarian Law University
DYNAMICS OF NOTARIES IN KAZAKHSTAN

Abstract

During the years of reform in the country created quite effective and substantial legal framework aimed at regulating relations in the sphere of notary services to the public. It is important to note that the institution of notaries in the state of law plays an important role in providing legal assistance to citizens and legal persons, and to ensure their legal security, and in preventing disputes between the parties contractual relationship.

Keywords: notary, notaries Institute

В настоящее время перед государством стоит задача дальнейшего совершенствования действующего законодательства в сфере нотариата, улучшения профессионального уровня нотариусов, что позволит повысить статус и социальный имидж нотариуса.

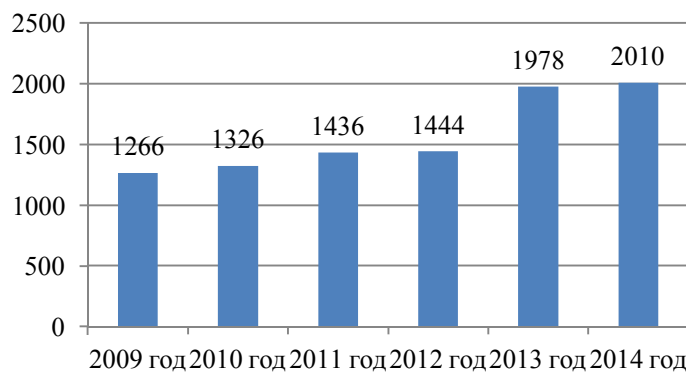


Рис. 1 - Динамика количества нотариусов в Республике Казахстан за 2009-2014 годы

В 2013 году, в связи со снятием ограничения на количество нотариусов резко увеличилось их число (на 37%).

На конец 2014 года количество нотариусов в связи с отпуском их численности увеличилось на более чем 1200 человек (по сравнению с моментом снятия ограничения). При этом в сельских районах появилось лишь более 200 новых нотариусов. Отпуск численности нотариусов обусловил еще одну проблему - переток определенного количества нотариусов из села в город. Более 60 нотариусов из числа ранее работавших на селе передислоцировались в Астану, Алматы и другие областные центры. Еще десятки нотариусов, территорию деятельности которых определяли сельские округа, переместились в районные центры. К примеру, из сельских районов Алматинской области только в южную столицу переместились 13 нотариусов.

В настоящее время каждый третий действующий нотариус не имеет нотариального стажа. В этой связи, самая тревожная ситуация сложилась в столице. На сегодняшний день в Астане из 513 нотариусов более 300 являются вновь вступившими. Большинство из них не имеют общего стажа по юридической специальности более 5 лет. К тому же, вступление в астанинскую палату ожидают еще более 200 человек, которые завершают прохождение стажировки.

Закон "О нотариате" должен был обеспечить максимальное приближение нотариусов к населению, однако этого не последовало. Между тем, специалисты констатируют возросшее количество уголовных дел в отношении нотариусов[1].

Отпуск численности нотариусов обусловил резкий рост гражданских исков, по которым в качестве ответчиков привлекаются нотариусы.

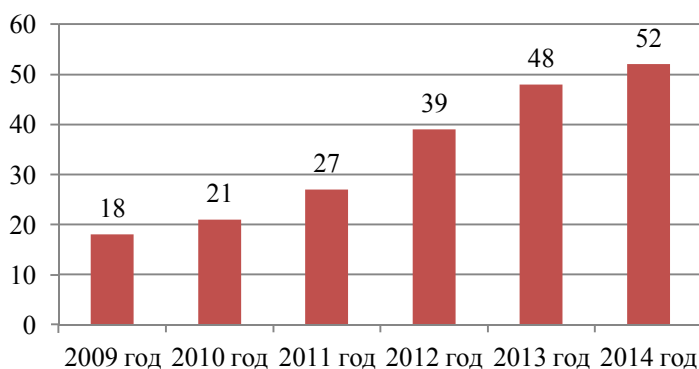


Рис. 2 - Количество уголовных дел, возбужденных на нотариусов[2]

Рисунок 2 показывает, что количество возбужденных уголовных дел в отношении нотариусов: в 2014 году возбуждено 52, в 2012 году - 39 уголовных дел, тогда как в 2011 году - 27. Следует констатировать стагнацию и даже падение гражданского оборота на услуги нотариусов.

Проанализируем, за последние пять лет, нотариусов по возрастному принципу (рисунок 3).

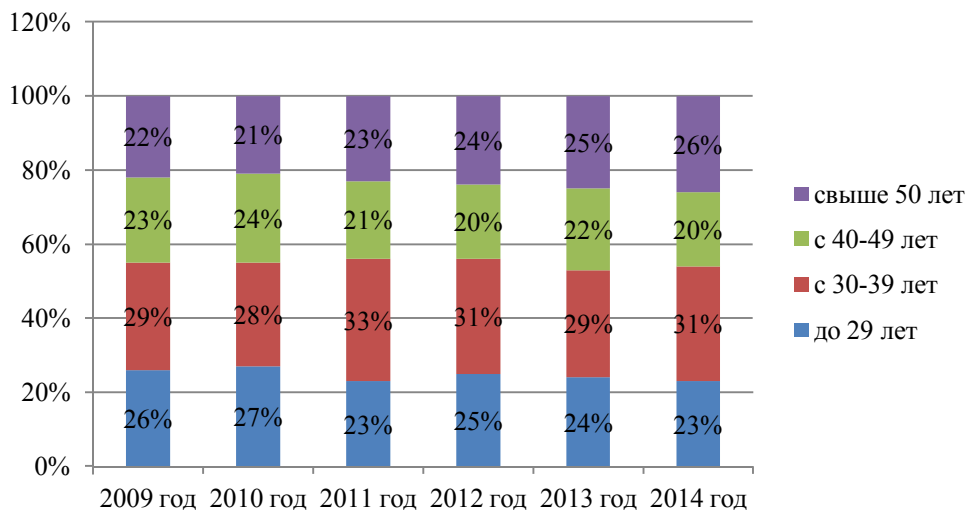


Рис. - 3 Возрастной состав нотариусов за 2009-2014 годы

Рисунок 3 показывает, что возрастная структура нотариусов, в целом, распределена равномерно. Можно отметить, что удельный вес сотрудников до 29 лет сокращается с 26% в 2009 году и 27% в 2010 году до 25% в 2012 году и 24% в 2013 году. Процентное соотношение переходит в пользу сотрудников старше 50 лет: с 22% в 2009 году до 25% в 2013 году.

Важным аспектом организации института нотариата является соблюдение гендерного баланса. В последние годы этому вопросу уделяется повышенное внимание в любой казахстанской организации и системе.

Рисунок 4 демонстрирует нам состояние гендерного равенства в исследуемом институте.

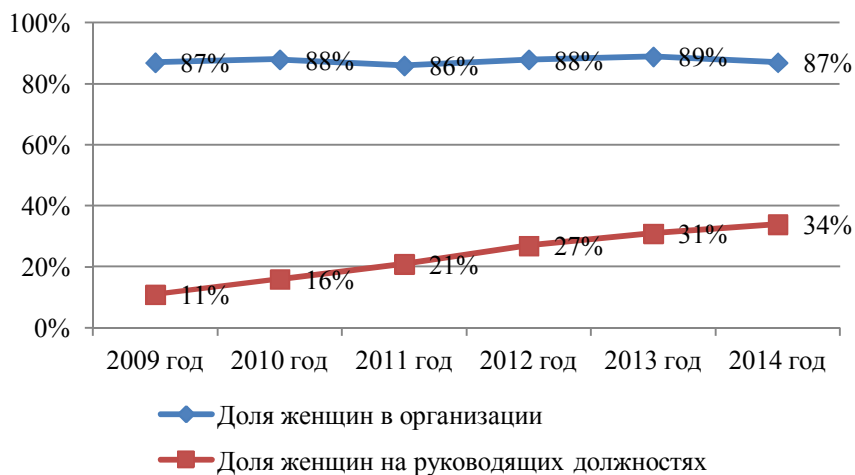


Рис. 4 - Гендерное равенство в нотариусах

Рисунок 4 показывает, что удельный вес женщин в нотариатах практически не изменяется: в 2009 году - 87%, в 2010 году - 88%, в 2011 году - 86%, в 2012 году - 88%, в 2013 году - 89%. При этом наблюдается устойчивая динамика роста женщин на руководящих должностях: в 2009 году - 11%, в 2010 году - 16%, в 2011 году - 21%, в 2012 году - 27%, в 2014 году - 34%. Динамика демонстрирует политику на выравнивание гендерного баланса в организационной структуре исследуемого института.

Закон "О Нотариате" защищает интересы всех граждан, но особо отмечает социально незащищенные слои общества, которые имеют право на полное освобождение от уплаты услуг нотариуса, к ним относятся дети, оставшиеся без попечения родителей, инвалиды 1 и 2 групп, пенсионеры по возрасту, участники ВОВ, многодетные матери и другие.

Сегодня на законодательном уровне закреплено за нотариусами страны, провести поэтапную передачу своих архивных документов в частный нотариальный архив. Впервые установлен порядок прохождения претендентами на получение лицензии нотариуса стажировки и аттестации и разработан план мероприятий по обучению вновь принятых нотариусов, а также по обеспечению нотариальным обслуживанием сельских регионов государственными нотариусами.

Таким образом, институт нотариата в Казахстане с каждым годом совершенствуется, развивается профессиональный потенциал нотариального сообщества, расширяется сфера компетенции нотариуса. В период независимости Казахстан, переживая годы развития и стагнации, выдерживая сложные кризисные экономические ситуации, стремится сделать новый рывок к достижению ощутимых результатов в преобразовании гражданского общества и правовой системы.

Литература

1. Закон РК "О нотариате" от 14 июля 1997 года (с изменениями от 03.07.2013 №121-V)
2. Анализ деятельности нотариусов в Республике Казахстан. РНП. 2012 год. - С. 39

References

1. The Law of the Republic of Kazakhstan "On Notary", dated 14 July 1997 (as amended on 03.07.2013 №121-V)
2. Analysis of the activities of notaries in the Republic of Kazakhstan. RNP. 2012. - P. 39

Здунов А.А.

Кандидат экономических наук, доцент, Институт управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ПОДДЕРЖКУ ИННОВАЦИЙ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Аннотация

На примере Республики Татарстан рассмотрены основные аспекты инновационного развития региона. Показана существенная роль институциональной составляющей в данных процессах.

Ключевые слова: институциональное развитие, инновации, инновационная деятельность.

Zdunov A.A.

Candidate of economic sciences, associate professor, institute of management, economy and finance of the Kazan (Volga) Federal University, Kazan

THE MAIN ASPECTS OF FORMATION OF INSTITUTIONAL ECONOMY THROUGH PODDERZHKA INNOVATIONS IN THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)

Abstract

On the example of the Republic of Tatarstan the main aspects of innovative development of the region are considered. The essential role of an institutional component in these processes is shown.

Keywords: institutional development, innovations, innovation activity.

Формирование инновационной экономики невозможно себе представить без институциональной составляющей, призванной обеспечить органическую увязку между всеми элементами инновационной системы: государством, наукой и бизнесом.

Татарстаном накоплен успешный опыт в данной сфере, а благодаря широкому горизонту планирования республике удается решать масштабные задачи по развитию инноваций в регионе. В частности, при широкой экспертной поддержке разработана Стратегия социально-экономического развития до 2030 года, реализация которой позволит вывести регион в число наиболее передовых центров инновационного роста. В настоящее время основные направления Стратегии проходят широкое общественное и экспертное обсуждение. При этом важное внимание в документе отведено формированию институтов, призванных обеспечить устойчивое развитие конкурентоспособных кластеров, предпринимательской среды, а также внутреннего пространства и внешней интеграции.

Сегодня республика достигла существенных успехов в развитии инновационной сферы и, институциональной среды, в частности. Наглядным подтверждением этого являются лидирующие позиции в инновационном рейтинге регионов, публикуемым Ассоциацией инновационных регионов России – авторитетной межрегиональной площадки в области инновационного развития, и

одобренным Минэкономразвития России [1]. На протяжении последних трех лет Татарстан занимает 3-е место после г. Санкт-Петербурга и г. Москвы, а среди регионов Ассоциации 1-е место.

Несмотря на имеющиеся место кризисные явления, обусловленные влиянием санкций, регион не снижает темпов по развитию инновационной инфраструктуры и генерации инновационной продукции.

По итогам 2013 года по основным показателям инновационной деятельности Республика Татарстан входит в число лидеров среди всех регионов России. Так, по доле инновационной продукции у республики 5-е место, по числу организаций, выполняющих научные исследования и разработки 4-е место, по доле инновационно активных организаций 3-е место, по числу поданных патентных заявок на полученных патентов 4-е место.

На хорошие показатели инновационной деятельности республики существенное влияние оказывает активная работа по формированию инновационной инфраструктуры и сети институтов развития, которая на сегодняшний день включает в себя 2 особых экономических зоны, Технополис «Химград», пять индустриальных парков, девять технопарков, пять инвестиционных и венчурных фондов. Республика Татарстан активно развивает сотрудничество и с федеральными институтами развития, такими как ОАО «РОСНАНО», Инновационный центр «Сколково», ОАО «Российская венчурная компания», Российская Ассоциация Прямое и Венчурное Инвестирование (РАВИ), Внешэкономбанк, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и другие.

В рамках стимулирования технологической модернизации ключевым направлением является поддержка кластерных инициатив. Основной точкой промышленного роста республики является Камский инновационный территориально – производственный кластер, на территории которого активно развивается нефтегазохимический комплекс.

В настоящее время ведется работа по утверждению программы развития Кластера, что позволит привлечь федеральное финансирование на ключевые инфраструктурные проекты. Реализация программы позволит к 2020 г. увеличить объем промышленного производства в кластере в три раза до 2 трлн. рублей.

Важнейшим элементом кластера является особая экономическая зона «Алабуга» [2], на территории которой успешно работают *современные производители известных компаний мирового бизнеса, таких как Ford-Sollers, Saint-Gobain, Air Liquide, Rockwool, Sisecam, Hayat Group и др.*

Всего на территории ОЭЗ сегодня работают 42 резидента, поступило 9,2 млрд. руб. налоговых отчислений, произведено продукции на сумму 115 млрд. руб., создано 5053 рабочих места.

Другим крупным институциональным проектом республики, призванным обеспечить увязку между наукой и высокотехнологичным бизнесом, задающим новую планку в области развития ИТ-сферы, является строительство города-спутника «Иннополис» [3].

Основной принцип Иннополиса — создать такие условия, в которых комфортное проживание и работа в лучших компаниях будут соседствовать с хорошей рекреационной и образовательной средой.

Реализация проекта позволит объединить молодых высококвалифицированных специалистов со всей территории страны, усилив тем самым инновационный потенциал Российской Федерации.

Перспективная численность населения Иннополиса - 155 тыс. чел., 60 тыс. чел. из которых - высококвалифицированные специалисты. Концепция проекта предполагает формирование разветвленной бизнес-инфраструктуры (технопарки, центры разработок), строительство первого в России ИТ-университета, а также строительство полного спектра социальной и коммерческой инфраструктуры и жилья различного уровня (от многоквартирных домов до таун-хаусов и коттеджей), большая часть которого будет предоставляться внаем сотрудникам компаний-резидентов с правом последующего выкупа. Также в рамках площадки Иннополиса планируется создание ОЭЗ технико-внедренческого типа.

Развитие институциональных процессов в регионе невозможно представить без совершенствования интеллектуального и научно-технологического потенциала республики.

В Татарстане традиционно значительное внимание уделено развитию системы образования и подготовке высококвалифицированных специалистов, развитию высшей школы и науки.

На территории республики успешно действуют 30 вузов, среди которых особо следует выделить Казанский (Приволжский) федеральный университет, а также 2 национальных исследовательских университета - Казанский национальный исследовательский технический университет и (КНИТУ-КАИ) и Казанский национальный исследовательский технологический университет (КНИТУ-КХТИ). Данные вузы составляют ядро научно-образовательного комплекса республики.

Сегодня на территории республики создано 14 научно-образовательных кластеров, обеспечивающих сквозную подготовку специалистов в стратегических отраслях, модернизировано более 140 научных лабораторий ведущих вузов, направлено более 4,7 млрд. руб. инвестиций.

Важнейшим звеном в построении инновационной экономики региона является становление института интеллектуальной собственности. В этом плане Татарстан является одним из лидеров среди регионов России по правовому обеспечению данной сферы.

Примером комплексного инструмента региональной поддержки инноваций является принятая в 2013 году первая среди регионов России долгосрочная целевая программа «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2013 - 2020 годы» [4]. Программа вызывает большой интерес у федерального центра и в регионах России. В частности, по линии Ассоциации инновационных регионов России ведутся работы по изучению опыта реализации данной программы.

Сегодня инновационный сценарий развития практически безальтернативен. Без внедрения инновационных подходов невозможно себе представить конкурентоспособное государство, успешно противостоящее турбулентным явлениям в мировой экономике. И, безусловно, экономическая эффективность во многом будет определяться качеством институтов, задающих необходимые условия для развития инноваций.

Литература

1. Сайт Ассоциации инновационных регионов России - URL: <http://i-regions.org>.
2. Сайт особой экономической зоны Алабуга - URL: <http://alabuga.ru>.
3. Сайт инновационного города-спутника «Иннополис». - URL: <http://innopolis.ru>.
4. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 15.01.2013 №11 «Об утверждении Долгосрочной целевой программы «Развитие рынка интеллектуальной собственности в Республике Татарстан на 2013 - 2020 годы».

References

1. The site of the Association of Innovative Regions of Russia - URL: <http://i-regions.org>.
2. Site of Special Economic Zone Alabuga - URL: <http://alabuga.ru>.
3. Website innovative satellite town «Innopolis». - URL: <http://innopolis.ru>.
4. Resolution of the Cabinet of Ministers of the Republic of Tatarstan from 15.01.2013 №11 «On approval of the long-term target program «Development of Intellectual Property in the Republic of Tatarstan for 2013 – 2020».

Рассматривается расширение системы электронного документооборота и взаимодействия органов государственной власти. Предлагается облачный вариант хостинга для предметно-ориентированных приложений документооборота.

Ключевые слова: информация, система, облачные технологии, хостинг, ресурсы.

Zolotareva E.A.

Student, St. Petersburg State University of economics

CLOUDY HOSTING IN ELECTRONIC DOCUMENT FLOW

Abstract

Expansion of system of electronic document flow and interaction of public authorities is considered. The cloudy option of a hosting for subject-oriented appendices of document flow is offered.

Keywords: information, system, cloud computing, hosting, resources.

Уровень и роль информационных технологий в государственных учреждениях отражают уровень их зрелости и готовности к развитию [1]. К сожалению, консервативный взгляд во многих органах государственной власти ограничивает внедрение современных информационных систем и их развитие. Значимым фактором также является загруженность подразделений органов государственной власти. Отсюда несвоевременность запуска новых систем, и как следствие, возвращение всех процессов, происходящих в организации, к традиционным. Поэтому актуальной становится задача пересмотра объема работ и всех процессов, разработка и внедрение абсолютно нового и специфичного информационно-технологического продукта для удобства пользования всех подразделений [2].

В связи с большой численностью государственных служащих осуществлять процессы по документообороту довольно сложно. Из всех существующих программных пакетов электронного документооборота, практически ни один не подходит под специфические задачи органов государственной власти. Попытка внедрить в земельный комитет Санкт-Петербурга совершенно новую систему, разработанную специальным государственным заказом НПО «БАЛТРОС» не увенчалась успехом. Служащие выявили ключевые проблемы: сложный интерфейс, невозможность редактирования документа после его обработки, отсутствие распределения по проектам и отделам комитета.

Разрабатывать под каждую организацию совершенно индивидуальную систему, с индивидуальными документами, ориентируясь на каждого служащего, невозможно по финансовым и другим причинам [3]. Необходимо разработать универсальную систему для органов государственной власти с возможностью ее редактирования внутри каждой организации «под себя».

Для названного объекта функциональное решение должно содержать модули, имеющие следующие функции, параметры и назначение:

- I. возможность создания собственных модулей (для проектов, для подразделений, для отчетности);
- II. шаблоны документов (с возможностью редактирования);
- III. индивидуальный профиль каждого работника (логин и пароль, с возможностью хранения собственных документов);
- IV. получение документов извне (интеграция с сопутствующими комитетами и главным органом власти).

Приведем пример одной из задач Комитета по земельным ресурсам Санкт-Петербурга – это кадастровая оценка земель. Данная работа проводится каждые 5 лет совместно с Государственным унитарным предприятием по оценке недвижимости. Работа подразумевает предоставление данных, отчетов и предварительных документов. Все это должно координироваться при помощи системы электронного документооборота (СЭД).

Важно отметить, что сегодня облачные технологии проникают и в документооборот, что позволяет значительно снизить время обработки документов, а также выделить неограниченное количество места для их хранения. Количество сотрудников Комитета на сегодняшний день насчитывает около 800 человек, а это позволяет внедрить к существующему модулю облачный архив данных, платформу под СЭД по модели PaaS или полноценную СЭД, но на условиях облачного хостинга, а не SaaS-решения.

Большинство государственных компаний сегодня не уделяют интереса к данному виду хранения, считая, что такая система недостаточно прочна и безопасна. Здесь необходимо решить несколько проблем: это вопрос защиты информации, доступность каналов связи и самое главное, готовность организации принимать новые нестандартные решения [4].

Данный переход на совершенно новую систему влечет за собой инвентаризацию всех документов, заполнение шаблонов и разработки концепции новой программы. Обучение персонала при этом будет являться ключевым этапом.

Потребуется моделирование процессов управления с их декомпозицией для последующего инжиниринга и автоматизации. Это позволит решить проблему не поверхностно, как обмен данными, а глубоко, переводя управление на новый уровень. Это принципиально новый подход к делопроизводству, к деятельности служб документационного обеспечения управления организации, к информационно-технологической архитектуре.

Конечно, сегодня органы власти при внедрении электронного документооборота не решили возникающих при этом организационных, нормативно-правовых, технических, кадровых проблем. Однако задача разрешима при совместных усилиях таких специалистов органов власти, как документоведы, архивариусы, юристы, ИТ-персонал.

Литература

1. Минаков В. Ф. Производственная волновая функция // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 10-1 (29). – С. 22-25.
2. Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Информационное общество и проблемы прикладной информатики // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 1-1 (20). – С. 69-70.
3. Минаков В. Ф. Производственная функция в логистических потоках // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – С. 55-58.
4. Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Способ быстродействующей защиты // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота. – 2013. – № 9 (76). – С. 113–115.

References

1. Minakov V. F. Proizvodstvennaja volnovaja funkcija // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 10-1 (29). – S. 22-25.
2. 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.
3. Minakov V. F. Proizvodstvennaja funkcija v logisticheskikh potokah // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – S. 55-58.
4. Minakov V. F., Minakova T. E. Sposob bystrodejstvujushhej zashhity // Al'manah sovremennoj nauki i obrazovaniya. Tambov: Gramota. – 2013. – № 9 (76). – S. 113–115.

Ильмуханбетова Ш.Л.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО РЕСУРСА В СОВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация

Нематериальная составляющая региональной хозяйственной системы мало изучена и представляет большой интерес в свете мировых экономических тенденций постиндустриальной эпохи.

Развитие хозяйственной системы региона, повышение его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности напрямую зависит от активности нематериального производства.

Ключевые слова: экономика региона, конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность, нематериальная составляющая, нематериальный ресурс.

Immuhanbetova S.L.

Magistrate, Almaty Management University

ROLE OF INTANGIBLE RESURA IN THE MODERN STRUCTURE OF THE REGIONAL ECONOMY

Abstract

Immaterial component of regional economic system poorly understood and is of great interest in the light of global economic trends post-industrial era.

The development of the economic system of the region, increase its competitiveness and investment attractiveness depends on the activity of non-material production.

Keywords: the region's economy, competitiveness, investment attractiveness, intangible component, intangible resources.

Определению такого понятия как инвестиционная привлекательность в контексте экономических категорий посвящено достаточно много работ. В то же время, мало кто из авторов производил таковой анализ с позиций теории нематериальных ресурсов.

Современный менеджмент и экономическая наука на данный момент времени не могут похвастать глубиной исследования аспектов как материальных и нематериальных ресурсов инновационного развития региона по отдельности, так и системы возникающей в результате их взаимодействия. Рассмотрение таковых вопросов имеет первостепенное значение по ряду веских, на наш взгляд причин.

Существует четкий тренд роста доли занятых в нематериальном производстве в большинстве областей Казахстана. Результаты такого производства ложатся во внутренний региональный продукт, что влечет за собой изменение структуры материального и нематериального производства в сторону роста его нематериальной доли. Соответственно влияние нематериальных активов в регионах усиливается и создаёт предпосылки для развития на новом качественном уровне. Причем это влияние прослеживается до республиканского уровня. Исходя из этого, можно говорить о прямом влиянии нематериального производства и его активности на рост конкурентоспособности региональной хозяйственной системы. В итоге деятельность на этом уровне может определять и роль Казахстана и его регионов на глобальном экономическом уровне. Многие авторы уже давно говорят о необходимости повсеместной трансляции государства таких установок обществе формирующих отношение продукту интеллектуальной деятельности членов общества как «богатству нации, её непреходящему капиталу».

Следует отметить, что в прошлом столетии обозначился четкий переход от индустриальной экономики, с преобладанием физического, или как еще говорят материального капитала, к инновационной экономике, в которой определяющее место занимает интеллектуальный капитал. Соответственно приоритеты смещаются в сторону главенства нематериальных ресурсов, важной особенностью которых является возможность экономической трансформации в любую требующую форму. Управленческие и технологические инновации на данном уровне развития экономики являются главными конкурентными преимуществами, а не уже не промышленные технологии как было ранее.

Специфика проводимых исследований в части нематериальных ресурсов, состоит в том, что они чаще всего рассматривают корпоративный уровень взаимодействий.

История наглядно показывает, что индустриальную эпоху большие инвестиции в основные средства определяли, станет ли компания глобальной корпорацией или нет. Уровень материальной (технической, финансовой) мощи являлся прямым показателем конкурентоспособности. Однако в новой экономике организации уже могут гарантировать конкурентные преимущества за счет только одних материальных ресурсов. Определяющим

фактором в конкурентной борьбе является то, насколько эффективно организации могут использовать свой нематериальный потенциал, его уникальные возможности и характеристики. [1]

В том числе и материальная составляющая прирастает результатами работы нематериальных активов. Это обусловлено такими факторами как: инновационная деятельность, конкурентной борьба, инвестиционная деятельность, развитие IT и высокой скоростью технологических изменений.

Нематериальные ресурсы предприятия включают в себя все, что имеет стоимость для предприятия и сосредоточено в персонале, а также возникает из систем или организационной культуры, производственных процессов. Это знания и навыки сотрудников и руководства, количественные и качественные характеристики менеджмента организации, БД и ПО, лицензии, технологический опыт, бренды, торговые марки, взаимоотношения с потребителями и системы по управлению этими взаимоотношениями. [2]

Опыт успешных компаний и start up в структуре активов, которых преобладают нематериальные ресурсы, определили растущий интерес исследователей к вопросам нематериальных ресурсов (нематериальных активов) и их роли в жизнеспособности и конкурентоспособности организаций. Их доля за последние 40 лет выросла более чем в два раза [3].

Нематериальный ресурс во многом имеет сходства с материальным. Оба вида используются (материальные средства, финансы, знания, умения, информация) при производстве товаров и услуг, приносящих своему собственнику доход. Одновременно между ними наблюдаются и существенные различия. Материальный ресурс имеет вещественную (осязаемую) природу, его можно осязать, увидеть.

Нематериальный ресурс не имеют материально-вещественной структуры, поэтому его иногда называют «невидимым активом». Нематериальный ресурс, в отличие от материального, способен дать не только вещественный результат, но и нематериальный – в виде высокой компетенции и квалификации сотрудников, конкурентоспособности, маркетинговых возможностей и имиджа предприятия и т.д. На уровне региона это, в первую очередь, инвестиционная привлекательность экономического субъекта.

Важным признаком сравнения рассматриваемых ресурсов является право владения и собственности. Организациям и региональным хозяйственным системам нематериальный ресурс не принадлежит полностью, они владеют им совместно со своими сотрудниками и наемными работниками, государственными служащими, потребителями и другими контрагентами, а также жителями региона.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что нематериальные ресурсы региональной хозяйственной системы не имеют вещественно-материальной структуры, являются совокупностью непрерывно воспроизводимых нематериальных объектов и отношений, используемых в производстве и реализации ее социально-экономических благ.

Нематериальные ресурсы региональной хозяйственной системы – это ресурсы, используемые в материальном и нематериальном производстве, приносящие доход, превышающий реальные финансовые затраты на его использование, и способные участвовать в процессе воспроизводства в невещественной форме.

При всем этом, следует отметить, что при рассмотрении вопросов развития региональных хозяйственных систем вопросам нематериальных ресурсов не отводится должного внимания, а в нашем случае это такие активы, как: бренд региона, его имидж, стратегия развития, человеческий капитал и др.

Литература

1. Мокрова Л.П. Методики и технологии управления нематериальными активами // Эффективное антикризисное управление. 2011. № 4. С. 51.

2. Гилева Т.А. Разработка инструментов управления нематериальными ресурсами предприятия с использованием компетентностного подхода // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2009. Т. 12. № 3. С. 57.

3. Стоимость бренда: как зарабатывать больше, разумно используя маркетинговые бюджеты / Электронный ресурс. <http://www.labrate.ru>

References

1. Mokrova L.P. Metodiki i tehnologii upravljenija nematerial'nymi aktivami // Jefferktivnoe antikrizisnoe upravlenie. 2011. № 4. S. 51.

2. Gileva T.A. Razrabotka instrumentov upravljenija nematerial'nymi resursami predpriyatija s ispol'zovaniem kompetentnostnogo podhoda // Vestnik Ufinskogo gosudarstvennogo aviacionnogo tehničeskogo universiteta. 2009. T. 12. № 3. S. 57.

3. Stoimost' brenda: kak zarabatyvat' bol'she, razumno ispol'zuja marketingovyje bjudzhetj / Jelektronnyj resurs. <http://www.labrate.ru>

Ильмуханбетова Ш.Л.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Современная региональная хозяйственная система характеризуется наличием совокупности функций, характеризующихся ролями, выполняемыми социальными институтами относительно потребностей всей общественной системы.

Ключевые слова: регион, региональная система, социальные институты, функции региональной системы.

Imuhanbetova S.L.

Magistrate, Almaty Management University

REGIONAL FEATURES OF MODERN BUSINESS SYSTEMS

Abstract

Modern regional economic system characterized by a set of functions, which are characterized roles performed by social institutions on the needs of the entire social system.

Keywords: region, regional system, social institutions, functions of the regional system.

Раскрытие понятия «региональная хозяйственная система» предполагает, прежде всего, рассмотрение её функций. Под «функцией» подразумевают, во-первых, «роль, которую определенный социальный институт выполняет относительно потребностей общественной системы более высокого уровня организации или интересов составляющих ее классов, социальных групп и индивидов». [1].

Во-вторых, «функция» означает также действия определенной системы в отношении функционирования и развития самой себя. Следуя данным определениям, функция видоизменяет систему, в пределах которой она реализуется.

В приложении к региональной хозяйственной системе функцией является её назначение по отношению к элементам и подсистемам, составляющим региональный хозяйственный комплекс, а также к другим субъектам региональной и национальной экономике в целом. Причем для всей этой системы свойственна такая взаимозависимость, при которой изменения на одном уровне являются производными (функциями) от изменения в другой. [2]

Так, авторы Бильчак В. и Захаров В. Выделяют функции:

- спроса и предложения;
- региональной активности;
- специализации;
- регионального управления;
- хозяйствования;
- демографическую;
- социально-бытовую. [2]

Функция спроса определяет зависимость платежеспособности всех субъектов регионального рынка (предприятия, домохозяйства, муниципальные и государственные институты) от уровня их доходов и цен.

Функция предложения характеризует зависимость объема товаров и услуг от числа предприятий в хозяйственном комплексе региона, их инвестиционной политики и производственных мощностей.

Трудовая и творческая активность населения, его мотивация предопределяют региональную инвестиционную активность. Данная функция характеризует способность региональной хозяйственной системы выступать в роли самосохраняющейся системы.

Специализация является как внутренней, так и внешней функцией. Если доминирующее значение в региональной хозяйственной системе имеет развитие одной или нескольких отраслей, способных обеспечить экономическую безопасность, то рассматриваемая функция является внутренней. Специализация как внешняя функция характеризуется структурой и объемом производства товаров и услуг, необходимых не только для удовлетворения потребностей региона, но и для экспорта в соседние районы и на внешние рынки. [3]

Главной задачей функции регионального управления является воспроизводство социально-экономической региональной хозяйственной системы. Региональная хозяйственная система в роли системы по теории социальных систем Т. Парсонса, выполняет следующие функции: самосохранения (точнее, сохранения форм и управления напряжением), интеграции, достижения целей и адаптации. [4]

Хозяйственная функция оказывает непосредственное воздействие на достижение устойчивого экономического роста, создание необходимой рыночной конъюнктуры и конкуренции, эффективное использование научного и производственного потенциала, а также способствует повышению инвестиционной привлекательности региональной системы.

Содержание демографической функции заключается в активизации социальных факторов, влияющих на естественный прирост, воспроизводство населения и формирование трудового потенциала в регионе, а также обеспечении полной занятости населения.

Экологическая функция заключается в решении проблем, связанных с достижением данного соответствия. К социально-бытовой функции можно отнести развитие инфраструктуры, жилищное строительство.

Представляется, что рассмотренные функции раскрывают сущность региона в достаточной степени. Наряду с этим, они не отражают особенности существующего исторического периода и современные теории познания действительности, а также системное понимание категории «функция». Главной характеристикой настоящего периода является становления информационного общества на базе объективных законов развития экономики, основанной на знаниях и инновациях.

Трудовая теория потребительской стоимости объясняет природу развития современных социально-экономических систем, в том числе региональной, основанную на развитии мыслительной (интеллектуальной) деятельности и физической (мускульной) в совокупности. Теория развития человеческого капитала объясняет источник активизации и природу интеллектуального труда.

Таким образом, функции, определяющие сущность региональной хозяйственной системы достаточно полно описываются в терминах интрафункций и инфрафункций. Среди функций региональной хозяйственной системы нашли отражение те, которые направлены на её развитие по инновационному сценарию на основе активизации использования нематериальных ресурсов в условиях рыночных отношений.

К ним следует отнести следующие функции: формирование и развитие на основе кластерного подхода регионального хозяйственного комплекса, повышение инвестиционной привлекательности, превращения региона в центр обеспечения инновационного развития. Функция формирования и развития регионального хозяйственного комплекса на основе кластерного подхода заключается в воспроизводстве материальных и нематериальных условий жизнеобеспечения на территории конкретного субъекта. Функция повышения инвестиционной привлекательности ориентирована на создание комфортных условий, а также на основе активизации инновационного процесса создание новых технологий, товаров и услуг.

Региональная функция превращения в центр обеспечения инновационного развития национальной экономики заключается в обеспечении необходимых условий и инфраструктуры для развития человеческого потенциала.

Выявленные функции региональной хозяйственной системы, отражающие её назначение и учитывающие специфику исторического периода, а также достижения в развитии теорий познания действительности, позволяют сформулировать определение понятия «региональная хозяйственная система». Следует выделить основные факторы, определяющие степень эффективности развития региональной хозяйственной системы, а именно:

- 1) стратегическая ориентация региона;
- 2) уровень квалификации работающего населения и степень обеспеченности трудовыми ресурсами, а также сотрудников региональных органов власти;
- 3) уникальность регионов, имеющих ценность в масштабах страны и на мировом уровне;
- 4) степень обеспеченности региона финансовыми, материальными и нематериальными ресурсами;
- 5) геополитическое положение региона;
- 6) социально-экономическая стабильность в регионе;
- 7) национальные и этнографические особенности.

Актуальной для всех казахстанских регионов (областей) является стратегическая ориентация, основанная на инновационном сценарии развития, но их готовность к ней различается.

Приведенные факторы определяют эффективность выполнения функций системы регионального управления и обеспечивают нормальное воспроизводство в региональной хозяйственной системе необходимых ресурсов.

Таким образом, использование территориального подхода дает возможность определить состав необходимых условий для развития региональной хозяйственной системы. Информационный подход требует выделения нематериальных ресурсов региональной хозяйственной системы в отдельную подсистему, так как информация наряду с материальными ресурсами (природными, производственными и др.) превратилась в определяющий фактор её развития.

Литература

1. Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1983. С. 731.
2. Бильчак В.С., Захаров В.Ф. Региональная экономика. Калининград, 1998. С. 37. 18 Там же.С. 36–47.
3. Парсонс Т. О социальных системах. М.: Академический проект, 2002. 832 с.
4. Структурно-функциональный анализ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.psyoffice.ru>.

References

1. Filosofskij jenciklopedicheskij slovar'. M.: Sovetskaja jenciklopedija, 1983. S. 731.
2. Bil'chak V.S., Zaharov V.F. Regional'naja jekonomika. Kaliningrad, 1998. S. 37. 18 Tam zhe.S. 36–47.
3. Parsons T. O social'nyh sistemah. M.: Akademicheskij proekt, 2002. 832 s.
4. Strukturno-funkcional'nyj analiz [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.psyoffice.ru>.

Ковалева Н.И.

Кандидат экономических наук, доцент, Омский государственный институт сервиса

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация

Исследование особенностей инновационного проекта – цель данной статьи. В ней систематизируется понятие инновационного процесса и инновационного проекта, предлагается включить в инновационный процесс еще одну фазу. В статье исследованы свойства проектов и обоснованы предложения по льготированию расходов предприятий на форсайт инноваций.

Ключевые слова: Инновации, инновационный процесс, проект.

Kovaleva N.I.

PhD in Econmoics, associate professor, Omsk State Institute of Services;

INNOVATIVE PROJECTS AS THE RESEARCH OBJECT

Abstract

Goal of this article – research of innovation project features. Article systemize definitions “innovation process” and “innovation project”, suggest adding in “innovation process” one more stage. Article research properties of projects and substantiate proposals of providing tax benefits for innovation foresight expenditures of enterprises.

Keywords: Innovation, Innovation process, Project.

Понятия «инновации» и «инновационный процесс» являются сложными и многослойными. В научном сообществе нет пока единого взгляда на инновации, есть только признание авторства данного понятия за Й. Шумпетером. Инновации смешиваются как с новшествами и результатами научной исследований, или с научно-технической деятельностью или инновационным процессом вообще. Два противоположных взгляда на инновации представлены в нормативных документах, подготовленных при участии ученых Европейского Союза и России.

В российском законодательстве инновациями называют введенные в употребление новые или значительно улучшенные продукты, процессы или методы [1].

Европейские нормативные документы (Руководство Осло) инновациями признают само введение в употребление указанных выше продуктов, процессов или методов [2].

Все авторы едины в одном – область инноваций простирается от продуктов и технологий, до любых процессов и методов в сфере маркетинга, организации труда или бизнеса.

Важное внимание в литературе уделяется понятию инновационного процесса (в западной теории – жизненный цикл новой идеи). Его принято разделять на несколько фаз:

- Зарождение новой идеи и ее законченное оформление (создание новшества, новой научно-технической продукции);
- Внедрение новшества в хозяйственный оборот, включая доведения научно-технической продукции до состояния практической ценности (коммерческой или общественной) и получение эффекта от его использования на предприятии или учреждении;
- Распространение новшества, первоначально использованного одним экономическим субъектом, между разными субъектами, между различными отраслями и сферами деятельности, между разными территориями и даже странами.

В составе инновационного процесса под инновациями понимается, его второй этап – внедрение новшества. При этом под новшеством тогда понимается результат интеллектуального труда человека или группы людей, имеющих характер нового знания, открытия, изобретения, еще не имеющих воплощения в новой технике или технологии.

Важность первой фазы инновационного процесса не следует преуменьшать. Без нее, конечно, и объекта внедрения просто не будет. Причем важно отметить, что в случае новшеств имеющих в перспективе наукоемкие продукты или технологии невозможно обойтись без инвестиций в научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Но ряд новшеств, имеющие локальную новизну и применяемые в области совершенствования организации производства или методов сбыта, возможно без дополнительных вложений.

Внутри одного конкретного предприятия инновационный процесс имеет моментом своего окончания получение первой для предприятия коммерческой выгоды от использования. Не случайно, в англоязычных источниках чаще применяют понятие «жизненный цикл инновационного проекта».

Множество противоречивых точек зрения представлено в научных комментариях о смысле и значимости третьей фазы инновационного процесса. Ее еще называют диффузией инноваций. На макроуровне инновационный процесс не заканчивается первичным внедрением новшества и может продолжаться очень долго, в том числе путем движения новшества от более развитой страны к менее развитым.

Обращая внимание на мнения ряд авторов, можно было бы расширить перечень фаз инновационного процесса, за счет включения в него в качестве первой фазы, фазы форсайта инноваций – этапа предвидения и прогнозирования научных и технологических изменений в обществе и в сфере деятельности конкретного предприятия [3].

Осуществление технико-технологических инноваций, как правило, невозможно без инвестиций. Здесь мы имеем дело либо с вложением средств в НИОКР (в создание нового продукта, оборудования, технологии), либо с приобретением готового нового оборудования, либо с покупкой прав на новую технологию (патент на изобретение, лицензия на использование новой технологии или секрета производства). Часто все указанные варианты вложений образуют одну сумму затрат по инновационному проекту.

С другой стороны субъект, владеющий правами на интеллектуальную собственность и результаты НИОКР, может их инвестировать в уставный капитал предприятия, которое будет реализовывать инновации в ходе своей деятельности. Конечно, это может быть вклад в уже ранее действовавшее предприятие, которое заинтересовано в новой технологии и получает ее через привлечение соучредителей, обладающих правами на новшество или стартап, где права на новшество будут вкладом авторов новшества в венчурное предприятие.

Поскольку на микроуровне вложение средств осуществляется не в инновации вообще, а в конкретный инновационный проект, то следует обратить внимание на сущность самого термина «проект» и отметить выделенные в литературе черты этого понятия:

- Продуцирование изменений в деятельности или в состоянии субъекта-инициатора проекта;
- Ограниченность во времени и пространстве: конечность проекта, техническая и ресурсная обособленность от других проектов, экономическая обособленность от регулярной деятельности субъекта-инициатора проекта;
- Комплексность учета всех аспектов его реализации, включая вопросы финансирования и особого правового статуса предприятия или подразделения, осуществляющего проект [4].

Останавливаясь на вопросах практической значимости рассмотренных выше понятий, обращаем внимание на то, что инновационные проекты являются во всем мире важнейшими объектами государственной поддержки. Поэтому четкое разграничение проектов по уровню их значимости, естественно является важным и актуальным.

Важным также является и то, чтобы определенное финансирование предоставлялось и для осуществления прогнозирования развития инноваций в конкретных областях технологического развития. На микроуровне обоснованным можно было бы считать включение расходов на форсайт инноваций в перечень расходов, по которым применяются повышающие коэффициенты при их включении в расходы для целей налогообложения прибыли.

Литература

1. Manual for evaluation of industrial projects // UNIDO, 1986 // Официальный сайт ЮНИДО [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/download/Manual_for_Evaluation_of_Industrial_Projects.pdf (дата обращения: 22.06.2014).
2. О науке и государственной научно-технической политике / Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ [Электронный ресурс] / СПС Консультант Плюс.
3. Ковалев В.И. Форсайт: прогнозирование инноваций или инновации в прогнозах / Вестник Омского университета, 2013. № 2. – Омск: Изд-во ОмГУ. – С. 169-172.
4. Ковалев В.И. Объективный взгляд на инновационный процесс и инвестиции в инновационные проекты / Вестник Омского университета, 2015. № 1. – Омск: Изд-во ОмГУ. – С. 102-105.

References

1. Manual for evaluation of industrial projects // UNIDO, 1986 // Official'nyj sajt JuNIDO [Jelektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/download/Manual_for_Evaluation_of_Industrial_Projects.pdf (data obrashhenija: 22.06.2014).
2. O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskoy politike / Federal'nyj zakon ot 23.08.1996 N 127-FZ [Jelektronnyj resurs] / SPS Konsul'tant Pljus.
3. Kovalev V.I. Forsajt: prognozirovanie innovacij ili innovacii v prognozah / Vestnik Omskogo universiteta, 2013. № 2. – Omsk: Izd-vo OmGU. – S. 169-172.
4. Kovalev V.I. Ob'ektivnyj vzgljad na innovacionnyj process i investicii v innovacionnye projekty / Vestnik Omskogo universiteta, 2015. № 1. – Omsk: Izd-vo OmGU. – S. 102-105.

Коломыц О.Н.

Кандидат социологических наук, доцент, филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г.Тихорецке
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье обосновывается важность и необходимость привлечения прямых иностранных инвестиций для развития всех уровней экономики, поскольку они являются ключевым элементом в международной экономической интеграции, так как именно с их помощью создаются прямые, стабильные и длительные связи между экономиками разных стран.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, экономическое развитие, модернизация, глобализация, международная конкуренция.

Kolomyts O. N.

Candidate of sociological Sciences, associate Professor branch the Kuban state University in Tihoretsk

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AS A NECESSARY CONDITION FOR THE MODERNIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract

The article proves the importance and necessity of attracting foreign direct investment for development at all levels of the economy, as they are a key element in international economic integration, because they are used to create direct, stable and long-term links between the economies of different countries.

Keywords: foreign direct investment, economic development, modernization, globalization, international competition.

Необходимым условием развития современной экономики является высокая инвестиционная активность, в связи с чем важную роль как на макро- так и на микро- уровне играют иностранные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются необходимым условием модернизации российской экономики, поскольку осуществить ее только за счет внутренних ресурсов невозможно. Следует отметить все возрастающую роль прямых иностранных инвестиций в экономическом развитии любого государства. На сегодняшний день масштабы и уровень ПИИ в значительной степени являются фактическим отражением оценки экономического и даже политического статуса территории. Это обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, усилением глобализации мирохозяйственных связей и усилением международной конкуренции. Во-вторых, возрастанием роли иностранного капитала в формировании национальных экономик и обеспечении экономического роста стран. В процесс распределения мировых инвестиционных потоков на сегодняшний день вовлечены практически все страны. Однако следует учитывать, что приток ПИИ будет оказывать наиболее положительное влияние на развитие страны в том случае, если ее власти имеют собственную сильную экономическую политику и привлекают зарубежные инвестиции в соответствии с ее приоритетами [1].

Следует отметить множество факторов, привлекающих инвестиции на отдельные территории – богатые природные ресурсы, развитые рынки стран, принимающих инвестиции, дешевые, непритязательные трудовые ресурсы и т.д. Однако, их относительная важность меняется, поскольку транснациональные корпорации, в контексте глобализации и либерализации мировой экономики, все больше следуют новым стратегиям повышения своей конкурентоспособности.

Прямые иностранные инвестиции могут, осуществляется в нескольких формах. Несмотря на то, что в основном они предполагаются как инвестиции в страну новым иностранным участником, большинство ПИИ осуществляется через организованные иностранные филиалы. Наиболее явно это проявляется в форме трансферта средств за границу родительской фирмой или через выдачу займа или инвестирования в акции дочерней компании. Остающиеся за границей доходы дочерней компании увеличивают стоимость данной компании принадлежащих родительской компании на сумму этих доходов.

Помимо трансферта технологий, ПИИ выгодны еще и потому, что более устойчивы к неблагоприятным экономическим потрясениям и обесцениванию денег, чем другие формы внешнего финансирования, такие как портфельные инвестиции.

Так, Блалок и Гертлер проверили это используя данные Индонезийского финансового кризиса 1997-1998 гг. [2] Они сравнили реакции фирм с иностранным участием и без него, чтобы определить выступает ли иностранная собственность формой страховки в периоды финансовых потрясений и кредитных ограничений. В результате исследования было выявлено, что экспортеры с иностранным участием имели доступ к кредитам через свои материнские компании и застраховали себя от потери ликвидности. В зависимости от размера иностранного участия в местной экономике, это может быть важным механизмом восстановления для развивающихся экономик в период финансовой нестабильности.

В исследовании транснациональных корпораций и конкурентоспособности, проведенном ЮНКТАД, также отмечается, что ПИИ содействуют упрощению доступа стран к ресурсам и рынкам, а также способствуют перестройке экономики. Благодаря контрактам с транснациональными компаниями, внутренние поставщики и производители услуг часто получают доступ к ранее недоступным рынкам и торговым путям. Следовательно, ПИИ могут содействовать переходу от первичного сектора, малопроизводительного, низко технологичного, с низкой добавленной стоимостью производства к высокопродуктивному, основанному на знаниях.

Как отмечается в докладе, транснациональные корпорации содействуют реструктуризации экономики своих и принимающих стран, вводя новые отрасли или виды деятельности, которые вряд ли появились бы исключительно благодаря национальным предприятиям или модернизации существующих. Транснациональные компании способны осуществлять это, поскольку имеют возможность использовать комплекс материальных и нематериальных активов, подкрепленный привилегированным доступом к обширным запасам ресурсов, находящихся в их собственности и связывая свои ресурсы с ресурсами, доступными в странах, в которых они организованы.

Потенциальное увеличение занятости, которое могут принести ПИИ, является важным преимуществом, особенно в развивающихся странах. Они могут стимулировать занятость напрямую и косвенно, посредством влияния на поставщиков. Однако вклад ПИИ в обеспечение занятости зависит от нормативно-правовой базы, которая регулирует трудовые отношения в пределах принимающей экономики.

ПИИ также влияют на заработную плату, как показало большинство исследований – иностранные фирмы платят больше, чем отечественные, что вступает в резкий контраст с аргументом «качоржного труда» на иностранных предприятиях. В чрезвычайно интересном международном исследовании Грэхэм [3] обнаружил, что компенсация работникам в зарубежных филиалах была значительно больше, чем у их коллег в родной стране. В среднеобеспеченных развивающихся странах они зарабатывают в 1,8 раза больше средней местной заработной платы, а в наименее развитых странах их компенсация была в 2 раза больше средней [3].

ПИИ между развивающимися странами могут предоставлять уникальные преимущества. В большинстве случаев это поиск путей повышения продуктивности и привлечение ресурсов, и как следствие – повышение уровня занятости и интенсификация экспорта. Это помогает обеспечить занятость и инвальные резервы. Кроме того, инвестиции данного типа часто воплощают бизнес модели, которые носят менее корпоративный характер и лучше соответствуют ситуации развивающихся стран. Фирмы, как правило, менее расположены к риску и более склонны вести дела, используя и неофициальные каналы в таких странах [4].

Что касается издержек ПИИ, они имеют потенциал к вытеснению внутренних инвестиций. Хотя в некоторых исследованиях, таких как исследование Южной Африки Фэддерке и Ромма в 2005 г. [5], этот эффект имеет ограниченный характер, он может быть

более выражен в менее развитых странах. Например, разрыв в сфере высоких технологий между местными и отечественными фирмами может оказывать на местные фирмы сильное давление. Они могут испытать снижение производительности, так как обусловленное ПИИ сокращение доли рынка начнет воздействовать на экономию от масштаба.

Сагги [6] отмечает, однако, что это может все же оказаться полезным в долгосрочном периоде, так как будет произведен «отсев» неэффективных отечественных фирм. Правительства могут также захотеть приостановить приток ПИИ по неэкономическим причинам, таким как сохранение местных собственных культурных или стратегических видов деятельности. В прошлом этой точки зрения придерживались многие правительства, особенно по отношению к отдельным ключевым секторам, таким как финансы и природные ресурсы, когда ПИИ рассматривались как подавляющие местную инновационную деятельность и создающие двойную экономику [7, 8].

В целом, вместе с тем, факты свидетельствуют о том, что издержки ПИИ ограничены, тогда как выгоды могут быть значительными. Особенно для развивающихся стран ПИИ могут стать определяющим фактором: будет экономика страны находиться в застое или она будет расти. В конкурентной среде, при незначительных торговых барьерах и ограничениях по операциям, ПИИ могут, как повысить производительность, так и направить страну по новому пути развития.

Таким образом, прямые иностранные инвестиции являются ключевым элементом в международной экономической интеграции, поскольку создают прямые, стабильные и длительные связи между экономиками разных стран и являются важным инструментом для развития.

Литература

1. Матраева Л.В. Методология статистического исследования прямых иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации: Автореф. ... дис. д-ра экон. наук. – Москва, 2014.
2. Blalock G. and Gertler P. 2005, Foreign Direct Investment and Externalities: The Case for Public Intervention, in Moran T., Graham E. and Blomstrom M. (eds.) 2005, Does Foreign Direct Investment Promote Development?, Institute for International Economics, Washington
3. Graham M. 2000, Fighting the Wrong Enemy: Anti-globalisation Activists and Multinational Enterprises, Institute for International Economics, Washington DC.
4. Gelb S. 2005, South-South Investment: The Case of Africa, Africa in the World Economy – The National, Regional and International Challenges, Fondad, The Hague.
5. Fedderke J. and Romm A. 2005, Growth Impact and Determinants of Foreign Direct Investment into South Africa, 1956-2003, Economic Modelling, Vol. 23: 738-760.
6. Saggi K. 2002, Trade, Foreign Direct Investment and Technology Transfer: A Survey, The World Bank Research Observer, Vol. 17 (2): 191 - 235.
7. Stiglitz J. 2003, Globalization and its Discontents, W.W. Norton & Company Inc., New York
8. Fohitung N. 2007, The Contribution of Foreign Direct Investment to Growth and Economic Development in South Africa, Paper presented at the Conference on Economic Pluralism, University of Utah, Salt Lake City.

References

1. Matraeva L.V. Metodologija statističeskogo issledovanija prjamyh inostrannyh investicij v regiony Rossijskoj Federacii: Avtoref. ... dis. d-ra jekon. nauk. – Moskva, 2014.
2. Blalock G. and Gertler P. 2005, Foreign Direct Investment and Externalities: The Case for Public Intervention, in Moran T., Graham E. and Blomstrom M. (eds.) 2005, Does Foreign Direct Investment Promote Development?, Institute for International Economics, Washington
3. Graham M. 2000, Fighting the Wrong Enemy: Anti-globalisation Activists and Multinational Enterprises, Institute for International Economics, Washington DC.
4. Gelb S. 2005, South-South Investment: The Case of Africa, Africa in the World Economy – The National, Regional and International Challenges, Fondad, The Hague.
5. Fedderke J. and Romm A. 2005, Growth Impact and Determinants of Foreign Direct Investment into South Africa, 1956-2003, Economic Modelling, Vol. 23: 738-760.
6. Saggi K. 2002, Trade, Foreign Direct Investment and Technology Transfer: A Survey, The World Bank Research Observer, Vol. 17 (2): 191 - 235.
7. Stiglitz J. 2003, Globalization and its Discontents, W.W. Norton & Company Inc., New York
8. Fohitung N. 2007, The Contribution of Foreign Direct Investment to Growth and Economic Development in South Africa, Paper presented at the Conference on Economic Pluralism, University of Utah, Salt Lake City.

Корнеев А.Ф.¹, Капитонов А.А.²

¹Кандидат экономических наук, ²кандидат экономических наук, Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ НЕСВЯЗАННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье предлагается для обеспечения равной доступности сельскохозяйственных товаропроизводителей к бюджетным средствам заменить двухканальную форму господдержки доходов на одноканальную. Для распределения несвязанной поддержки доходов предложен методический подход, основанный на использовании сопоставимых по территории России коэффициентов условий производства.

Ключевые слова: несвязанная поддержка, доход, условия производства.

Корнеев А.Ф.¹, Капитонов А.А.²

¹Candidate of Economic Sciences, ²Candidate of Economic Sciences, All-Russian Research Institute of organization of production, labor and management in agriculture

IMPROVING THE WORKING METHODS OF UNRELATED INCOME SUPPORT AGRICULTURAL

Abstract

The article proposes to ensure equal access to agricultural producers to budget funds to replace the two-channel form of state revenues on a single channel. For the distribution of income support unrelated methodical approach based on the use of comparable across Russia factors of production conditions.

Keywords: decoupled support, income, production conditions.

Как показывает опыт финансирования несвязанной поддержки субъектов РФ, используемый двухканальный механизм её доведения до сельхозтоваропроизводителей имеет существенные недостатки. Регионы затягивают сроки доведения федеральной поддержки, что негативно сказывается на своевременности и качестве проведения агротехнических мероприятий. Так в 2013 году некоторые субъекты Российской Федерации, из-за отсутствия возможности в полном объеме софинансировать мероприятие из средств регионального бюджета, отказались от части федеральных средств (Республика Хакасия, Краснодарский край,

Волгоградская и Кемеровская области). Другие регионы, даже заключив соглашения о софинансировании, не выполняют своих обязательств (например, Калужская область выполнила объем софинансирования на 72%, а Брянская – лишь на 12%). Третьи, принимают участие в софинансировании за счет сокращения поддержки других не менее важных видов мероприятий. Также, в связи со стихийными бедствиями (например, наводнением в Дальневосточном федеральном округе) средства из регионального бюджета могут направляться для ликвидации их последствий.

Двухканальная (федеральной и региональная) поддержка доходов сельского хозяйства ставит субъекты РФ в неравные экономические условия из-за различий в уровне доходности их бюджетов и территориальной дифференциации агроклиматических и рентных факторов сельскохозяйственного производства. Выполнение регионами этих функций приводит к нарушению единого рыночного пространства, снижает эффективность рыночных механизмов, препятствует рациональному размещению и специализации производства. Поэтому, представляется целесообразным принятие ответственности федеральными органами власти за поддержание уровня рентабельности производства сельскохозяйственной продукции, что будет способствовать формированию единого продовольственного рынка страны и созданию условий воспроизводства с учетом перераспределения земельной ренты. Регионы же получают дополнительные возможности для поддержки своих региональных рынков сельскохозяйственной продукции, развития социальной и производственной инфраструктуры [1, с. 18-19].

В научном и прикладном аспектах заслуживает внимания подход, основанный на едином методическом принципе разработки, сопоставимых по территории России и используемых в течение определенного периода (например, пятилетнего), коэффициентов условий производства для сельскохозяйственных товаропроизводителей, предназначенных для распределения несвязанной поддержки доходов. Это позволит на объективной основе субсидировать доходы товаропроизводителей непосредственно напрямую, минуя региональный уровень. Предлагается прямые платежи (несвязанную поддержку) устанавливать исходя из принципа обеспечения равной доходности на единицу нормативных затрат и полностью субсидировать их из федерального бюджета на основе сопоставимых по территории коэффициентов условий производства [2].

Данный подход может быть осуществлен на основе модели приведения базовых показателей федерального уровня и зон региона к интегральным коэффициентам для сельскохозяйственных товаропроизводителей. В качестве зон территорий регионов целесообразно использовать агроклиматические зоны, сформированные по степени пригодности земель для сельскохозяйственного использования. В своих подходах здесь мы исходим из того, что базовые показатели затрат по зонам региона аккумулируют влияние природно-климатических различий (биоклиматического потенциала территории, почвенного плодородия, технологических свойств земельных участков и др.). Для сельхозтоваропроизводителей же, кроме того, следует учитывать различия в рентных условиях в сравнении с зональными показателями.

Предложенную схему апробируем на данных Тамбовской области. При этом приводимые ниже расчеты имеют иллюстративный характер.

Распределяемый объем несвязанной поддержки по РФ взят на фактическом уровне за 2013 год - 25 млрд. руб., ставка субсидий - 501 руб. на гектар посевных площадей. По базовым приведенным показателям затрат по РФ, составившим 1 051 774 млн. руб. и размеру посевных площадей 56 642,9 тыс. га определяются затраты на гектар посевов – 18,6 тыс. руб. (1 051 774:56 642,9).

Аналогичные расчеты проводятся по агроклиматическим зонам субъектов РФ и определяются сопоставимые по России индексы затрат. При этом для зон абсолютные объемы затрат и посевных площадей определяются суммированием данных административных районов, в соответствии с их зональной привязкой по области.

По результатам расчетов, уровень приведенных затрат на гектар посевов по зонам Тамбовской области колеблется в 1,7 раз (от 9 тыс. руб. в четвертой до 15,2 во второй и третьей зонах), а значение индекса затрат по отношению к РФ, соответственно от 0,487 до 0,816 и 0,819. В целом по области удельные затраты составили 13,4 тыс. руб., а их индекс 0,721 (табл. 1).

Таблица 1 - Расчет индексов базовых затрат по агроклиматическим зонам. Тамбовской области по отношению к РФ

Агроклиматические зоны	Базовые показатели			
	площадь посевов, тыс. га	затраты на производство		
		всего, млн. руб.	тыс. руб./га	индекс к РФ
1	627,6	8 285,2	13,2	0,711
2	145,2	2 199,9	15,2	0,816
3	95,3	1 449,9	15,2	0,819
4	73,2	662,4	9,0	0,487
По области	941,3	12 597,4	13,4	0,721
РФ	56 642,9	1 051 774,0	18,6	1,000

Значения индексов приведенных затрат зон распространяются на районы (сельхозтоваропроизводителей), согласно схемы их зональной привязки. С целью учета объективных условий производства районов эти индексы корректируются затем на показатель рентных условий, определяемый как среднегеометрический индекс бонитета почв (или показателем почвенного плодородия, см. Методику расчета показателей почвенного плодородия в субъекте РФ), местоположения и технологических свойств земельных участков района к зональным их значениям. Кроме того, при определении ставок субсидий по несвязанной поддержке доходов может учитываться базовый уровень интенсивности производства.

Расчет ставок субсидий для сельхозтоваропроизводителей (районов) на основе использования сопоставимых по РФ коэффициентов их дифференциации иллюстрирован данными таблицы 2.

Таблица 2 - Расчет сопоставимого по РФ интегрального коэффициента дифференциации и ставок несвязанной поддержки доходов по районам Тамбовской области

Районы	Зоны	Рентные условия, индекс к зоне	Коэффициент затрат		Несвязанная поддержка, руб./га		
			зональный	интегральный (зональный, скорректированный на рентные условия)	расчетная	фактическая	расчетная в % к фактической
Бондарский	1	1,039	0,711	0,685	343	485	71
Гавриловский	1	0,997	0,711	0,713	357	408	88
Знаменский	1	1,037	0,711	0,685	343	454	76
Кирсановский	1	0,946	0,711	0,752	377	409	92
Мичуринский	1	0,977	0,711	0,728	365	432	85
Мордовский	1	0,976	0,711	0,728	365	405	90
Моршанский	1	0,865	0,711	0,822	412	292	141
Никифоровский	1	1,012	0,711	0,703	352	379	93
Первомайский	1	1,097	0,711	0,648	325	475	68
Петровский	1	0,944	0,711	0,753	377	394	96
Пичаевский	1	1,072	0,711	0,663	332	417	80
Рассказовский	1	1,020	0,711	0,697	349	427	82
Сосновский	1	0,958	0,711	0,742	372	372	100
Староюрьевский	1	1,145	0,711	0,621	311	445	70
Тамбовский	1	1,047	0,711	0,679	340	415	82
Ржаксинский	2	1,030	0,816	0,792	397	473	84
Сампурский	2	1,022	0,816	0,799	400	440	91
Токаревский	2	0,952	0,816	0,857	429	470	91
Жердевский	3	0,972	0,819	0,843	423	472	90
Мучкапский	3	1,057	0,819	0,775	388	447	87
Уваровский	3	0,988	0,819	0,830	416	464	90
Инжавинский	4	0,959	0,487	0,508	254	418	61
Уметский	4	1,050	0,487	0,464	232	403	58

Из данных таблицы следует, что лишь в Моршанском районе фактическая ставка субсидий ниже расчетной. Это частично можно объяснить недоучетом рентных условий - в этом районе рентный коэффициент равен 0,865, а, например, в Мордовском из этой же агроклиматической зоны – 0,976, однако фактическая ставка несвязанной поддержки в лучшем по рентным факторам районе выше, чем в худшем. В остальных районах фактический уровень несвязанной поддержки превысил расчётное значение, в связи с тем, что уровень базовых затрат на гектар посевной площади по области существенно ниже, чем в среднем по России.

Таким образом, в целях совершенствования организационно-экономического механизма несвязанной поддержки для создания равных условий поддержки доходов сельхозтоваропроизводителей целесообразно полностью делегировать функции субсидирования на федеральный уровень, а также обеспечить одинаковую доходность производства в сопоставимых по рентным факторам и зональным агроклиматическим условиям.

Литература

1. Беспашотный Г.В., Корнеев А.Ф., Капитонов А.А. Концепция государственной системы планирования сельского хозяйства // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2012, №2(11). – С. 15-20.
2. Кудинов В.И., Корнеев А.Ф., Капитонов А.А. Методика расчетов предпринимательского дохода // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1996. № 5. С. 23-26.

References

1. Bepakhotniy G.V., Korneev A.F., Kapitonov A.A. The concept of the state system of agricultural planning // Economy, labor, management in agriculture. - 2012, №2 (11). - S. 15-20.
2. Kudinov V.I., Korneev A.F., Kapitonov A.A. Method of calculation of entrepreneurial income // Economics of agricultural and processing enterprises. 1996. № 5. С. 23-26.

Кузнецов В.П.¹, Кузнецова С.Н.²

¹Доктор экономических наук, ²Кандидат экономических наук, Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина (Мининский университет)

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПАРКИ, КАК КОММЕРЧЕСКИЙ ПРОДУКТ

Аннотация

В статье рассмотрены – промышленные парки, как эффективный инструмент развития российской машиностроительной промышленности, который позволяет локализовать в России массовое серийное производство высокотехнологичной продукции. Промышленные парки вызывают все больший интерес со стороны инвесторов. Предприниматели не только становятся

резидентами действующих парковых проектов, иницируемых и финансируемых государством, но создают собственные — сугубо частные.

Ключевые слова: промышленные парки, коммерческий продукт, активные инвестиции, «точки роста».

Kuznetsov V. P.¹, Kuznetsova, S. N.²

¹ Doctor economic Sciences, ² Candidate economic Sciences,

Nizhny Novgorod state pedagogical University named Kozma Minin (Mininskoy University)

INDUSTRIAL PARKS AS A COMMERCIAL PRODUCT

Abstract

In the article - industrial parks as an effective tool of development of the Russian machine-building industry, which allows to localize in Russia mass production of high-tech products. Industrial parks attract more and more interest from investors. Entrepreneurs not only become a resident of existing Park projects initiated and funded by the state, but to create their own purely private.

Keywords: industrial parks, commercial product, active investing, "points of growth".

В условиях вступления России в ВТО сохранение и развитие российского машиностроительного комплекса является критически важной стратегической задачей, стоящей перед отечественной экономикой. Предпринятые Правительством России меры по поддержке промышленного сектора страны в последние годы дали свои положительные результаты. Во-первых, за счет таможенных пошлин, ограничивающих импорт промышленной продукции, крупные отечественные промышленные предприятия получили краткосрочные конкурентные преимущества, во-вторых, государственные инвестиции в такие хозяйствующие субъекты во время кризиса позволили избежать их банкротства, а в некоторых случаях и осуществить модернизацию производства.

В тоже время промышленная политика Правительства РФ уделяет недостаточно внимания развитию промышленных предприятий малого и среднего бизнеса. А именно они являются поставщиками комплектующих для крупных промышленных предприятий и определяют конкурентоспособность их продукции. Так, недостаточное развитие компонентных производств для ряда отраслей промышленности России (автомобилестроение, авиастроение, кораблестроение, станкостроение) вызвано высоким уровнем импорта в виде ограничивающих импорт отечественные предприятия, осуществляющие производство конечной продукции. Решение этих вопросов представляется возможным на основе создания промышленных парков (ПП), которые представляют собой особый вид договорной межфирменной производственной сети малых и средних хозяйствующих субъектов (резидентов ПП), расположенных на специально созданной и управляемой промышленной зоне с единой инженерной инфраструктурой, и технологически связанных с крупным предприятием (интегратором ПП), осуществляющим разработку и производство конечной продукции.

Вместе с тем требует доработки методическая база управления промышленными парками. В этой связи актуальной является совершенствование организационно-экономического механизма развития промышленных парков, который является одним из инструментов промышленного развития РФ и направлен на решение проблем повышения конкурентоспособности и импортозамещения промышленной продукции.

На минувшей неделе в Новосибирске прошел очередной, ставший уже традиционным, форум индустриально-парковых проектов InPark-2014. Эта одна из крупнейших в стране специализированных экспертных площадок для обсуждения текущего состояния и перспектив развития промышленно-логистических парков; место встречи бизнеса и власти, заемщиков и кредиторов, теоретиков и практиков. В этом году InPark собрал две сотни сибирских бизнесменов, чиновников, федеральных и международных экспертов из Австрии, Японии, Швейцарии, Германии, Нидерландов и Казахстана. Помимо новосибирских проектов участники форума смогли познакомиться с возможностями комплексных индустриальных площадок в Кемеровской и Орловской областях, республик Хакасия и Тывы, а также специальной экономической зоны в Павлодарской области (Казахстан).

InPark — своеобразный деловой коридор, соединяющий тех, кто решает практические задачи».

Новосибирская область входит в десятку регионов-лидеров по темпам и масштабам развития парковых проектов. В отчетности Минпромторга сибирский регион соседствует с Республикой Татарстан, Калужской, Ленинградской и Ульяновской областями. В стране действуют 45 индустриальных парков, еще 56 — строятся. Это на 20 парков больше, чем было год назад. К 2020 году Минпромторг ожидает увидеть уже 127 реализованных проектов с ежегодным объемом инвестиций 100 млрд рублей. А ведь первый индустриальный парковый проект появился в стране всего восемь лет назад. Для сравнения в Европе и США эта отрасль начала развиваться 100 лет назад, в Японии (250 парков) — 50 лет назад, в Китае (600 парков) — 40 лет назад, в Турции и Индии — 30 лет назад.

Если доля индустриальных парков в обрабатывающей промышленности сегодня полпроцента, то к 2020 году этот показатель вырастет до четырех процентов. Общее же количество людей, занятых на предприятиях индустриальных парков, к этому времени достигнет 130 тысяч человек.

В Новосибирской области в разной стадии реализации находятся четыре парковых проекта. Самый большой в Сибири и один из крупнейших в стране — Промышленно парк (ПП), занимающий площадь две тысячи гектаров. В его инфраструктуру бюджет вложил четыре миллиарда рублей, и еще 840 млн ПП получит до конца следующего года. Построены подъездные дороги, железнодорожные ветки, системы тепло -, газо- и электроснабжения. С 2016 года проект выйдет на самоокупаемость. На территории ПП работают два десятка особо приоритетных резидентов — представители пищевой промышленности, стройматериалов, холодильного оборудования и тарных изделий, логистические компании. Стоимость аренды одного гектара в ПП стоит 710 тысяч рублей, купить земельный участок можно за 7,1 млн рублей за гектар. Ожидается, что компании-резиденты инвестируют в проекты на территории ПП порядка 70 млрд рублей.

ПП новосибирского Академгородка (Академпарк) ориентирован на развитие инновационных и высокотехнологичных компаний. Это большой научно-производственный комплекс из 11 зданий общей площадью 84 тысяч квадратных метров, в которых размещаются почти три сотни компаний с численностью работников около 7,7 тыс. человек. Выручка от продаж продукции резидентов в 2013 году составила 13,5 млрд рублей. ПП — это инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса. Большинство ПП в России созданы за счет исключительно государственных инвестиций, и работают они как институты развития, а не как инвестиционные проекты. Порядка 40% от общего объема инвестиций в Академпарк — это частные средства. Общий объем инвестиций в Академпарк составляет 11 млрд рублей.

Развитие индустриальных парков сегодня во многом зависит от участия в их судьбе государства. В сентябре вышло постановление правительства РФ (№ 916) о предоставлении субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам, полученным на капитальное строительство объектов инфраструктуры и промышленности индустриальных парков. Субсидии предоставляются на конкурсной основе. В этом году Минпромторг рассмотрел 12 заявок от девяти регионов. Общая сумма субсидий составила 246 млн рублей.

А в конце октября подписано правительственное постановление № 1119, предусматривающее господдержку в форме субсидий на возмещение затрат регионов на создание инфраструктуры индустриальных парков и технопарков. По этому закону будут возмещаться региональные затраты на инфраструктуру за счет налогов, которые резиденты платят в федеральный бюджет. Это налог на прибыль, таможенные пошлины, акцизы, 50 процентов НДС. Возмещение получают только новые парковые проекты, Минпромторг компенсирует 7,5 процентов банковской ставки и ежегодно сможет поддерживать проекты с суммарным кредитным бременем в 30 миллиардов рублей. В 2015 году бюджетные ассигнования на поддержку индустриальных парков составят 1,23 млрд рублей, в 2016 году — 1,99 млрд, а в 2017 — 2,88 млрд.

Среди других механизмов господдержки ПП - подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» (общий объем финансирования с 2012 по 2014 годы составил 60 млрд рублей) и «Индустриальные парки» (финансирование 2014 года — 250 млн рублей). По этим направлениям господдержку получили 14 индустриальных парков общей площадью 223,2 гектара. Все они расположены в европейской части страны. Так, с 2007 по 2014 годы расходы на инновационную инфраструктуру ПП составили 684 млрд рублей.

Средняя стоимость создания индустриального парка «в чистом поле» — 2,4 млрд рублей или 15,2 млн рублей на один гектар. Среднее значение привлеченных инвестиций — 18,1 млрд рублей или 37,5 млн рублей на гектар. Экономический и бюджетный эффект на рубль вложенных в инфраструктуру инвестиций — 19 рублей в основные фонды и девять рублей налоговых поступлений в консолидированный бюджет. Стоимость создания рабочего места на территории парка оценивается в 8,6 миллионов рублей. В то же время средняя заполняемость индустриальных парков невелика — всего 53%, причем за минувший год она снизилась на три процента. Уровень заполняемости в 50–60%.

Неблагоприятная макроэкономическая ситуация в стране, падение почти до нуля темпов экономического роста, увеличивающаяся инфляция и поднимающиеся ставки банковских кредитов — вовсе не угроза ПП. Экономический спрос в Китае и Индии сильнее определяется внутренними инвестициями, чем в России. Это означает, что если в России увеличить уровень инвестиций, то появится и потенциал для экономического роста. С точки зрения иностранных инвесторов, Россия является интересным перспективным местом для будущих инвестиций. Нужно направить ограниченные ресурсы стратегически или синергетически в несколько выбранных «точек роста». Точки роста — это комплексное формирование агломераций, где будет возможно создание высокого уровня добавленной стоимости. Это сочетание развития промышленной и транспортной инфраструктуры. Это должно быть создание мультимодального узла. Настоящие возможности дальнейшего развития имеются в Сибири, в частности, в Новосибирской области. Где создаются «экономические коридоры», там и будет привлечение инвестиций.

В качестве других направлений оценки эффективности функционирования ПП, кроме показателей экономической эффективности, которые используются в методике мониторинга, следует рассматривать следующие направления:

- бюджетный эффект: увеличение совокупных налоговых поступлений и неналоговых отчислений в бюджеты различных уровней;
- социальный эффект: развитие социальной инфраструктуры в градообразующих районах ПП, снижение уровня безработицы, улучшение материального благосостояния сотрудников предприятий – резидентов ПП.

Литература

1. Автореферат «Развитие организационно-экономического механизма формирования промышленных парков» / С.Н. Кузнецова - г. Иваново, ИвГУ, 2013. – 24 с.
2. Кузнецов В.П. Теоретические аспекты развития организационно-экономического механизма формирования промышленных парков/В.П. Кузнецов, С.Н. Кузнецова, Д.Н. Лапаев.- Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2014.-148 с.
3. http://russiaindustrialpark.ru/industrialnye_promyshlennye_parki.

References

1. Abstract the Development of organizational-economic mechanism of formation of industrial parks / S. N. Kuznetsova, Ivanovo, Ivanovo state University, 2013. - 24 S.
2. Kuznetsov, V. P. Theoretical aspects of the development of the organizational-economic mechanism of the formation of industrial parks/V. P. Kuznetsov, S. N. Kuznetsova, D. N. Lapaev.- Kazan: Publishing house "Knowledge" of the Institute of Economics, management and law, 2014.-148 S.
3. http://russiaindustrialpark.ru/industrialnye_promyshlennye_parki.

Лобунец В.С.1, Жукова И.А.2

¹Аспирант ИСОиП ДГТУ, г.Шахты; ²кандидат экономических наук, доцент ИСОиП ДГТУ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, УЧИТЫВАЮЩИЕ ПОЛИТИЧЕСКУЮ И ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ СОПРЕДЕЛЬНОЙ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье рассмотрено состояние угольной промышленности Ростовской области, учитывающие политическую и экономическую ситуацию на Украине. Определен ряд проблем и обозначены перспективы развития.

Ключевые слова: угольная промышленность, экспорт, импорт, проблемы развития, перспективы.

Lobunets V.S.¹, Zhukova I.A.²

¹Postgraduate The Institute of Service Sphere and Entrepreneurship (branch) of Don State Technical University; ²PhD, associate professor The Institute of Service Sphere and Entrepreneurship (branch) of Don State Technical University.

FUTURE DEVELOPMENT OF COAL ROSTOV REGION, TAKING INTO ACCOUNT POLITICAL AND ECONOMIC SITUATION IN NEIGHBORING UKRAINE

Abstract

The article examines the state of the coal industry of the Rostov region, taking into account the political and economic situation in Ukraine. Identified a number of problems and the perspectives of development.

Keywords: coal industry, exports, imports, development problems and prospects.

Сегодня Ростовская область имеет значительные запасы угля и возможность строить новые предприятия угледобывающей отрасли, охватывая новые рынки сбыта, что является залогом для ее дальнейшего успешного развития. Как отметил заместитель губернатора Александр Гребенщиков, угольная промышленность региона за 9 месяцев 2014 года демонстрирует положительную динамику: объем добычи угля на Дону с начала года увеличился на 30 %.

По данным пресс-службы губернатора Ростовской области на 25.11.2014 года, добыча превысила 5,15 млн тонн. За 2013 год было добыто 4,7 млн тонн угля. Наибольший вклад внесло структурное подразделение ООО «Южная угольная компания» шахта «Садкинская», добывшая с начала года более 1,7 млн тонн угля. Кроме того, улучшили свою работу угольные компании, управляемые ООО «ДТЭК»: ОАО «ШУ» Обуховская» добыло 1 млн тонн угля при объеме добычи за 2013 год в 655 тыс. тонн, ОАО «Донской антрацит» превысило годовой объем добычи угля за 2013 год на 84 тысячи тонн. Шахта «Шерловская-Наклонная» управляемая ОАО «Донуголь» в 2014 году также перешагнула годовой объем добычи угля, достигнутый в 2013 году - 772 тысячи тонн против 515 тыс. тонн в 2013 году. По оценкам экспертов до конца 2014 года угольными компаниями Ростовской области будет добыто более 5,6 млн тонн угля, что на 900 тыс. тонн или на 20% превысит объем 2013 года.

Анализируя рынок сбыта прошлых лет, можно сделать вывод, что предприятия Ростовской области испытывали трудности со сбытом продукции, поскольку донской уголь не мог конкурировать с более дешевым украинским продуктом. Спрос на отечественный продукт вырос с развалом угольной отрасли на Украине. Донбасс, который ранее обеспечивал 70% добычи угля на Украине, после сложившейся политической и экономической критической ситуации приостановил работу местных шахт.

В начале лета правительство сопредельного государства прогнозировало, что альтернативой импортному газу, промышленное потребление которого должно было сократиться на 30% в год, частично станет уголь, добытый на территории Украины и произведенная из него электроэнергия.

Однако, к середине октября на украинских теплоэлектростанциях в запасе осталось 1,8 млн т угля вместо необходимых 3-3,5 млн т. До начала конфликта шахты добывали около 70 тыс. т угля в сутки, сейчас до 20 тыс. т. Минэнерго Украины оценило дефицит топлива до конца года в 4,26 млн т.

От катастрофического обесточивания страну спасли АЭС, увеличившие производство почти на 10% с начала года. Сами же АЭС работают на российском топливе, в том числе добываемом в Ростовской области. Кроме того, атомные станции, в отличие от тепловых, не могут сглаживать суточные перепады потребления электроэнергии.

Кроме того, украинские власти вынуждены покупать у России уголь и мазут. Так же идут переговоры об экспорте российской электроэнергии на Украину, которая в данной ситуации является монополистом, поскольку поставки из Европы невозможны (энергосистемы Украины и европейских стран работают в разных режимах).

Следует отметить, что собственником отдельных угольных шахт в Ростовской области является гражданин Украины Р.Ахметов. Его компания прекратила экспорт энергетического угля с территории Украины и с августа 2014 года часть угольного ресурса с ростовских активов ДТЭК, а именно с шахтоуправления «Обуховская» направляется для обеспечения потребностей Луганской ТЭС.

За 7 месяцев 2014 г. на шахтах ДТЭК добыто порядка 23,8 млн т., к показателю соответствующего периода прошлого года темп роста составил 100,85%. По информации источников на энергорынке, из России в отопительный сезон ДТЭК планировала завезти 600 тыс. т энергетических углей. Однако, как и другие угольные компании, ДТЭК испытывает трудности с транспортировкой сырья. Доставка на предприятия тепловой генерации затруднена из-за нарушения железнодорожного сообщения. Компания прорабатывает альтернативные маршруты доставки.

Российские компании готовы продавать качественные марки энергетических углей на условиях предоплаты. Их стоимость выросла в последнее время с \$ 70 до \$ 80 за тонну. Таким образом, складывается парадоксальная ситуация, когда, стремясь избежать газовой зависимости Украина обретает угольную зависимость от России.

У ПАО «Донбассэнерго» есть контракт на поставку для нужд Старобешевской ТЭС 100 тыс. т угольной продукции марки П российского происхождения по \$ 80 за тонну. Дополнительно компанией прорабатывается возможность импорта 100 тыс. т угля марки П из США по \$ 100 за тонну. Но доставка угля так же затруднена из-за нарушения железнодорожного сообщения по ветке Новый Свет — Менчугово — Иловыйск — Ясиноватая.

Ростовская область, так же поставляет уголь Республике Крым и Севастополю. Поставки организованы за счет шахт: «Обуховская», «Южная топливная компания» и ОАО «Донуголь».

Шахты Ростовской области поставляют уголь в Крым с июля 2014 года. Потребности населения полуострова в топливе оцениваются в 30 тыс. тонн. Еще 32 тыс. т требуется бюджетным организациям. Таким образом, речь идет о 62 тыс. т для бытовых нужд, а не о промышленных поставках. Крым уже получил первые 400 т угля для проведения отопительного сезона 2014-2015 годов.

Уже к 2017 году Крым планирует добиться энергетической независимости от Украины и полностью обеспечить энергетическую потребность донским углем, что так же способствует угольной промышленности региона укрепить свои позиции на рынке.

Наращивание объемов добычи угля является одним из приоритетных направлений развития донской угольной отрасли, обозначенных губернатором Ростовской области Василием Голубевым. По итогам 11 месяцев 2014 года можно смело говорить о том что реализация данного направления имеет положительную динамику: в добыче топливно-энергетических полезных ископаемых прирост производства к уровню января-ноября прошлого года составил 8,2 процента, а в добыче прочих полезных ископаемых – 19,1 процента.

Литература

1. Жукова И.А., Лобунец В.С. «Состояние угольной промышленности Ростовской области проблемы и перспективы ее развития» // Terra Economicus. Т. 12. №2, часть 3
2. Официальный сайт Минэнерго РФ. Режим доступа: <http://www.minenergo.gov.ru/>
3. Официальный сайт Еврорегион Донбасс. Режим доступа: <http://euroregion-donbass.ru/index.php/>

References

1. Zhukov I.A, Lobunets V.S "The state of the coal industry of the Rostov region problems and prospects of its development» // Terra Economicus. Т. 12., №2, part 3
2. The official website for the Ministry of Energy. Mode of access: <http://www.minenergo.gov.ru/>
3. The official website Euroregion Donbass. Mode of access: <http://euroregion-donbass.ru/index.php/>

Марданова Г. А.¹, Самойлова А. В.²

¹Студентка, «Институт управления, экономики и финансов», Казанский федеральный университет, ²Студентка, «Институт управления, экономики и финансов», Казанский федеральный университет

СРАВНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТУДЕНТОВ

Аннотация

В статье проанализированы основные статьи расходов российских и зарубежных студентов. В ходе исследования в качестве средних по России были выбраны показатели расходов студентов города Казань. В статье рассматриваются суммы определенных затрат за месяц студентов некоторых стран, а также обеспечение материальной поддержки студентов со стороны правительств.

Ключевые слова: затраты, расходы, стоимость, студенты.

Mardanova G. A.¹, Samoilova A. V.²

¹Student, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan Federal University, ² Student, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan Federal University

COMPARISON OF STUDENTS SPENDING PATTERNS BETWEEN COUNTRIES

Abstract

Russian and foreign students' expenditures are analyzed in the article. Kazan students' expenditures were taken as the average for Russia during the study. Students' expenditures per month in some countries and financial support from the governments are considered in the article.

Keywords: costs, expenditures, expenses, money spending, students.

Areas of spending available cash resources - one of the problems relating to absolutely everyone. It is especially relevant for young people enrolled in higher education institutions, both in Russia and foreign countries. The main costs are the costs for meals, accommodation, transport services, clothes, books and entertaining. These items of the students' budget expenses are the same everywhere. Therefore, we will focus on the comparison of the above mentioned costs in Kazan and in foreign countries.

An integral part of each student's budget is food expenses. Let's consider the average prices in Kazan universities' canteens and in foreign universities' ones. Three-course dinner will cost students 160 rubles (2.3 euros) in universities of Kazan. In France meal costs 220

rubles (3.2 euros). In Germany and the United States - about 137 rubles (2 euros or 2.24 dollars) [4]. Thus it could be seen that the difference in the prices of food is indistinguishable.

The next item of comparing is living costs. Monthly payment for a room accommodation in the campus of Kazan is about 360 rubles (5.25 euros). Accommodation in Germany and France's campuses ranges from 6850 (100 euros) to 20550 rubles (300 euros) per month. For Canadian students accommodation will cost 38360 – 45670 rubles (630 - 750 dollars) per month [5]. And Danish students have to pay 22920 – 55000 rubles (2500-6000 DKK) monthly [3]. In contrast to these countries hostel accommodation in Italy in most cases is not available [4].

Another aspect of student life is fare payment. Public transport costs are about 6 000 rubles (87 euros) per semester in Kazan, which is by 2 000 rubles (29 euros) more than in Germany, where students can save up because of a single pass [4]. Thanks to it students do not get discount for travel, but they are able to use any public transport for the certain payment during definite period of time without limit. Danish students pay not so much too: 0 – 11280 rubles (0-1230 DKK) per month [3]. But In the United States and France fare is quite high and costs 12330 rubles (180 euros or 200 dollars). Thus, we can conclude that the transport services for Kazan students are one of minimal in terms of value in comparison with foreign countries.

Copybooks are inseparable component of the process of learning. It is really a good point that books are given freely for students of Kazan's universities. Situation in some countries is not the same and young people enrolled in higher education institution have to pay for copybooks. Canadian students pay 7600 – 15200 rubles (125-250 dollars) per month for books [5]. Danish students – 3660 rubles (400 DKK) monthly and British ones – about 2350 rubles (25 pounds) per month [1][3].

Comparing expenses for clothes is one more item of our research. How much money is spent per month for shopping? Kazan students spend about 3000 rubles (49 dollar) for clothes. British youth spends 3760 rubles (40 pounds) per month in average , and Danish students-1830 rubles (200 DKK) [1][3].

Students' life is impossible to imagine without entertaining aspect. So it should be included as one more area of spending money. Russian students' costs for leisure are about 1500 rubles (24 dollar) per month in average. In Great Britain students spend 4700 rubles (50 pounds) monthly [1]. 1830 rubles (200 DKK) – is the cost for entertainment in Denmark [3].

Summing up let's consider shares of above mentioned expenses in general structure. Kazan students' expenses per month:

-41.9 % of all expenses are costs for food (4500 rub)

-2.1%- accommodation costs (360 rub)

-14%- transport services' expenses (1500 rub)

-28 % - expenses for clothes (3000 rub)

-14% - costs for entertaining (1500 rub)

Total amount of expenses per month including all components is 10 860 rubles. Total amount of expenses including the first three items is 6360 rubles

Structure of expenses for French students [4]:

- 20.2%- costs for food (96 euro)

- 42% - accommodation expenses (200 euro)

- 37.8% - payment for transport services (180 euro)

Total amount of expenses per month including mentioned above items is 476 euro (32600 rubles).

Generalizing all that was said we can emphasize that these spendings of Kazan students compared with students at the educational institutions of the developed countries are economically acceptable.

However it is impossible not to remark that everyday expenses entirely are high enough especially for non-working young people. Therefore governments carry out various financial support projects such as scholarship, meal cards, state educational grants and loans, alumni communities which assist students in distress.

Within the framework of our research we conducted a survey and find out whether Kazan students were satisfied with governmental support programs or not. 25 per cent of respondents said that financial support projects were widely implementable and developed properly. Another respondents answered that governmental projects should be more open and accessible.

Development of the system of students' social support, along with other institutional changes in higher education, is the key to building an innovative economy and return our country to the world's leading powers.

References

1. London's Global University. URL:<http://www.ucl.ac.uk/prospective-students/accommodation/living-london/expenses>.
2. Technical University of Denmark. URL:<http://www.dtu.dk/english/Education/International-Student-Guide>.
3. Tuition fees at Universities in Europe - Overview and comparison. URL:<http://www.mastersportal.eu/articles/405/tuition-fees-at-universities-in-europe-overview-and-comparison.html>.
4. University of Waterloo. URL:<http://uwaterloo.ca/graduate-studies/application-admission/study-living-costs>.

Мельников В.А.

Кандидат технических наук

ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ И АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВАРИАНТОВ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация

В статье рассмотрена технология формирования затрат по подразделениям и себестоимости продукции в организации на примере алюминиевого завода. Приведен анализ стратегических затрат и себестоимость продукции с целью увеличения прибыли организации. Принцип формирования затрат основан на структуре внутренних квантов экономического взаимодействия (ВКЭВ) в подразделениях организации. ВКЭВ позволяют осуществлять операционные действия с экономической информацией: суммировать ВКЭВ, осуществлять запросы к экономической базе данных для формирования затрат и себестоимости. Эффективное управление затратами и себестоимостью требуют знания этих вопросов.

Ключевые слова: Управление затратами, стратегическое управление, себестоимость, внутренние кванты экономического действия, экономическая база данных.

Melnikov V.A.

PhD in Engineering

TECHNOLOGY OF FORMATION OF THE COST OF PRODUCTION AND ANALYSIS OF STRATEGIC OPTIONS FOR THE DEVELOPMENT PRODUCTION

Abstract

The article describes the technology of formation costs and the cost of production units in the organization on the example of an aluminum plant. The analysis of the strategic costs and the cost of production in order to increase profit organization. The principle of formation of expenses is based on the internal structure of economic interaction quanta (VKEV) in the organization. VKEV allow operational activities with economic information: summarize VKEV, to query the database for the economic formation of expenses and costs. Effective cost management and cost require knowledge of these issues.

Keywords: cost management, strategic management, cost, internal quantum of economic activities, economic database.

Водоканализационный цех - n_{BK} .

Затраты на воду и канализацию формируются с помощью внешних квантов экономической деятельности организации с компанией поставщиком воды и с помощью внутренних квантов экономической деятельности при отнесении затрат водоканализационного цеха на себестоимость выпускаемой продукции основных цехов:

$$z_{l,BK,n}^* = n_l, n_{BK}, B_{II}, B_{m11}, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name^*(\text{в / канал}), W^*(\text{труд}_{m12} + \text{вода}_{m13}), \\ S^*(\text{труд}_{m12} + \text{вода}_{m13}) \end{array} \right\} \quad (34),$$

где $Name(\text{в / канал})$ -наименование затрат по водоканалу; B_{m11} – оборудование водоканализационного цеха, применяемое для основных цехов $m11 = 1, 2, 3, \dots, M11$;

Величина зарплаты рабочих водоканализационного цеха n_{BK} из (34) будет:

$$zarpl_{BK,l} = D(t) \times \left(\sum_{m12=1}^{M12} W^*(\text{труд}_{m12}) \times S^*(\text{труд}_{m12}) \right), m12 = 1, 2, 3, \dots, M12 \quad (35)$$

Затраты на водоканализацию для основных цехов из (34) на дату $D(t)$:

$$zatr_{BK,l}^* = D(t) \times \left(\sum_{m13}^{M13} W^*(\text{в / канал}_{m13}) \times S^*(\text{в / канал}_{m13}) \right), m13 = 1, 2, 3, \dots, M13 \quad (36)$$

Общие затраты на воду ОЭВ Π_l с водоканалом компанией Π_{BK} :

$$z_{BK} = \Pi_l, \Pi_{BK}, D(t) \left\{ Name(\text{в / канал}), W(\text{в / канал}_{BK}), S(\text{в / канал}_{BK}) \right\} \quad (37)$$

Общие затраты на воду для Π_{BK} из (37) на дату $D(t)$:

$$zatr_{BK} = D(t) (W(\text{в / канал}_{BK}) \times S(\text{в / канал}_{BK})) \quad (38)$$

Общие затраты потребляемого блага для ОЭВ необходимо вычислять для анализа процента потребления блага основных цехов, по сравнению с общим потреблением для всего ОЭВ.

Число рабочих водоканализационного цеха примем равным - 15 чел. Среднемесячная оплата труда – 45000 руб. Величина суммарной зарплаты: $zarpl_{cp,l} = 15 \times 45000 = 675000$ руб

Объем продукции водоканализационного цеха считаем в человеко часах, отработанных рабочими за месяц:
 $on = 15 \times 24 \times 8 = 4800$ чел \times ч

Эквивалент стоимости 1 т алюминия: $эkv = 4800; 1200 = 4$ (чел \times ч) / т

Себестоимость производства единицы продукции:
 $seb = (675000 + 2000 + 50000) : 4800 = 187 \times 4 = 748$ руб / т

Передаваемая цена для основного цеха = $300 \times 4 = 1200$ руб / т

Прибыль цеха подготовки сырья: $((300 - 187) \times 4 = 452$ руб / т

Цех экологического надзора - $n_{ЦЭН}$

Цех экологического надзора осуществляет контроль за выбросами вредных примесей от основных и вспомогательных цехов, осуществляет анализ проб выбросов воздуха, сбросов в воду загрязнителей, осуществляет нейтрализацию вредных примесей и разработку различных видов фильтров из новейших технологических разработок. Внутренние затраты цеха экологического надзора:

$$z_{l,ЦЭН,n}^* = n_l, n_{ЦЭН}, B_{II}, B_{m24}, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name^*(\text{э / надз.}), W^*(\text{труд}_{m25} + \text{мат}_{m26}), \\ S^*(\text{труд}_{m25} + \text{мат}_{m26}) \end{array} \right\} \quad (39),$$

где: $z_{l,ЦЭН,n}^*$ – номер АКТа работ между цехом экологического надзора и

основными цехами; B_{m24} - оборудование цеха экологического надзора,

$m24 = 1, 2, 3, \dots, M24$.; Величина зарплаты рабочих цеха $n_{ЦЭП}$ из (39) будет:

$$zarpl_{ЦЭН} = D(t) \times \left(\sum_{m25=1}^{M25} \left\{ (W^*(\text{труд}_{m25}) \times S^*(\text{труд}_{m25})) \right\} \right), m25 = 1, 2, 3, \dots, M25 \quad (40)$$

Затраты на материалы для цех из (39) на дату $D(t)$:

$$zatr(\text{э / надз})^* = D(t) \times \left(\sum_{m26=1}^{M26} \left\{ (W^*(\text{мат}_{m26}) \times S^*(\text{мат}_{m26})) \right\} \right), m26 = 1, 2, 3, \dots, M26 \quad (41)$$

Численность цеха экологического надзора примем равной: 20 чел. Среднемесячная зарплата – 45000 руб. Суммарная величина зарплаты равна: $zarpl_{ЦЭН} = 45000 \times 20 = 900000$ руб

Объем продукции выразим в человеко часах: $on = 20 \times 24 \times 8 = 3840$ чел \times час

Эквивалент стоимости 1 т алюминия: $эkv = 3840; 1200 = 3,2$ (чел \times ч) / т

Себестоимость продукции на человеко час: $seb = (900000) : 3840 \times 3,2 = 750 \text{ руб} / \text{ч}$

Передаваемая цена основному цеху - $цена = 320 \times 3,2 = 1024 \text{ руб} / \text{ч}$;

Прибыль цеха: $прибыль = (320 - 234) \times 3,2 = 877 \text{ руб} / \text{ч}$

Цех поверки приборов и автоматики - $n_{ЦПА}$

Цех приборов и автоматики ведет установку приборов контроля на всех технологических линиях основных и вспомогательных цехов и осуществляет их поверку. Внутренние затраты цеха приборов и автоматики:

$$z_{l,ЦПА,n}^* = n_l, n_{ЦПА}, B_{m11}, B_{m27}, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name^*(\text{э} / \text{надз.}), W^*(\text{труд}_{m28} + \text{приборы}_{n39}), \\ S^*(\text{труд}_{n28} + \text{приборы}_{m29}) \end{array} \right\} \quad (42),$$

где: $z_{l,ЦПА,n}^*$ - номер АКТа работ между цехом приборов и автоматики надзора и основными цехами; B_{m27} - оборудование цеха экологического надзора, $m27 = 1, 2, 3, \dots, M27$; Величина зарплаты рабочих цеха $n_{ЦПА}$ из (42) будет:

$$zarpl_{ЦПА} = D(t) \times \left(\sum_{m28=1}^{M28} \{ W(\text{труд}_{m28}) \times S(\text{труд}_{m28}) \} \right), \quad m28 = 1, 2, 3, \dots, M28 \quad (43)$$

Численность цеха автоматики примем равной: 20 чел. Среднемесячная зарплата -

45000 руб. Суммарная величина зарплаты равна: $zarpl_{ЦПА} = 45000 \times 20 = 900000 \text{ руб}$

Затраты на материалы для цеха автоматики $n_{ЦПА}$ из (42) на дату $D(t)$:

$$zatr(ЦПА)^* = D(t) \times \left(\sum_{m29=1}^{M29} \{ (W^*(\text{приборы}_{m29}) \times S^*(\text{приборы}_{m29})) \} \right), m29 = 1, 2, 3, \dots, M29 \quad (44)$$

Объем продукции выразим в человеко часах: $он = 20 \times 24 \times 8 = 3840 \text{ чел} \times \text{час}$

Эквивалент стоимости 1 т алюминия: $эkv = 3840; 1200 = 3,2 \text{ (чел} \times \text{ч)} / \text{т}$

Себестоимость продукции на человеко час: $seb = (900000 + 100000) : 3840 \times 3,2 = 832 \text{ руб} / \text{ч}$

Передаваемая цена основному цеху - $цена = 330 \times 3,2 = 1056 \text{ руб} / \text{ч}$;

Прибыль цеха: $прибыль = (330 - 260) \times 3,2 = 717 \text{ руб} / \text{ч}$

Транспортный цех $n_{ТП}$.

Затраты на транспорт - формируются с помощью внешних квантов экономического взаимодействия организации с транспортной организацией, осуществляющей доставку материалов, сырья, оборудования, перевозку готовой продукции потребителям и внутренних квантов экономической деятельности, осуществляющих внутренние перевозки при производстве готовой продукции:

$$z_{l,ТП,n}^* = n_l, n_{ТП}, B_{m11}, B_{m14}, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name^*(\text{трансп.}), W^*(\text{труд}_{m15} + \text{трансп}_{m16}), \\ S^*(\text{труд}_{n15} + \text{трансп}_{m16}) \end{array} \right\} \quad (45)$$

$Name(\text{трансп.})$ -наименование затрат по транспортному цеху; B_{m14} - оборудование, машины транспортного цеха, применяемое для основных цехов $m14 = 1, 2, 3, \dots, M14$;

Величина зарплаты рабочих транспортного цеха $n_{ТП}$ из (45) будет:

$$zarpl_{ТП} = D(t) \times \left(\sum_{m15=1}^{M15} W^*(\text{труд}_{m15}) \times S^*(\text{труд}_{m15}) \right), \quad m15 = 1, 2, 3, \dots, M15 \quad (46)$$

Затраты на транспорт для основных цехов из (45) на дату $D(t)$:

$$zatr^*tr = D(t) \times \left(\sum_{n=16}^{M16} (W^*(\text{трансп}_{m16}) \times S^*(\text{трансп}_{m16})) \right), m16 = 1, 2, 3, \dots, M16 \quad (47)$$

Общие затраты на транспорт ОЭВ Π_l с транспортной компанией $\Pi_{ТП}$:

$$zTR = \Pi_l, \Pi_{ТП}, D(t) \{ Name(\text{трансп.}), W(\text{трансп}_{.ТП}), S(\text{трансп}_{.ТП}) \} \quad (48)$$

Общие затраты на транспорт из (48) на дату $D(t)$:

$$zatTR = D(t) \times \{ (W(\text{трансп}_{.ТП}) \times S(\text{трансп}_{.ТП})) \} \quad (49)$$

Число рабочих транспортного цеха примем равным -50 чел. Среднемесячная оплата труда - 45000 руб. Суммарная зарплата равна: $zarpl_{сп,l} = 50 \times 45000 = 2250000 \text{ руб}$

Объем продукции механического цеха считаем в человеко часах отработанных рабочими за месяц: $он = 50 \times 30 \times 8 = 12000 \text{ чел} \times \text{ч}$

Эквивалент стоимости 1 т алюминия в чел/ часах/м: $эkv = 12000; 1200 = 10 \text{ (чел} \times \text{ч)} / \text{т}$

Себестоимость производства единицы продукции: $seb = (2250000) : 12000 = 188 \times 10 = 1880 \text{ руб} / \text{т}$

Передаваемая цена для основного цеха = $300 \times 10 = 3000 \text{ руб} / \text{т}$

Прибыль транспортного цеха: $((300 - 188) \times 10 = 1120 \text{ руб} / \text{т}$

Цех по подготовке сырья - n_{cp} .

Затраты на цех по подготовке сырья складываются из зарплаты рабочих, затрат на материалы. Для десяти основных цехов в каждом цехе 10 работающих ванн необходимо загрузить сырье в количестве 10 т в каждую ванну: Количество необходимого сырья: $оп = 10 \times 10 \times 10 \times 3 = 3000 \text{ т}$, где 3 – число циклов плавления алюминия в месяце. Затраты на сырье и труд вспомогательных рабочих;

$$z_{1,cp,n}^* = n_l, n_{cp}, B_{ll}, B_{m3}, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name(сырье), W(труд_{m31} + сырье_{m32}), \\ S(труд_{m31} + сырье_{m32}) \end{array} \right\} \quad (50)$$

$Name(сырья)$ - наименование затрат по сырью; B_{m3} – оборудование, используемое в цехе сырья для подготовки основного цеха, $m3 = 1, 2, 3, \dots, M3$;

Затраты на подготовку сырья для основного цеха из (50) на дату $D(t)$:

$$zatr_{cp,l} = D(t) \times \left(\sum_{m32=1}^{M32} W(сырье_{m32}) \times S(сырье_{m32}) \right), \quad m32 = 1, 2, 3, \dots, M32 \quad (51)$$

Затраты на сырье, при стоимости сырья в 500 руб за тонну: $zatr_{cp,l} = 3000 \times 500 = 1500000 \text{ руб}$. Данные затраты отнесем на основной цех, так как цех по сырью не закупает данное сырье. А только его загружает в основной цех.

Затраты на труд специалистов цеха сырья из (8.57) на дату $D(t)$:

$$zarpl_{cp,l} = D(t) \times \left(\sum_{m31=1}^{M31} W(труд_{m31}) \times S(труд_{m31}) \right), \quad m31 = 1, 2, 3, \dots, M31 \quad (52)$$

Число рабочих цеха по подготовке сырья примем равным -20 чел. Среднемесячная оплата труда – 40000 руб. Величина суммарной зарплаты равна: $zarpl_{cp,l} = 20 \times 40000 = 800000 \text{ руб}$

Объем продукции механического цеха считаем в человеко часах отработанных рабочими за месяц: $оп = 20 \times 24 \times 8 = 3840 \text{ чел} \times \text{ч}$

Эквивалент стоимости 1 т алюминия: $эkv = 3840; 1200 = 3,2 \text{ (чел} \times \text{ч)} / \text{т}$

Себестоимость производства единицы продукции: $seb = (1000000 + 202000) : 3840 = 261 \times 3,2 = 835 \text{ руб} / \text{т}$

Передаваемая цена для основного цеха = $351 \times 3,2 = 1123 \text{ руб} / \text{т}$

Прибыль цеха подготовки сырья: $((351 - 261) \times 3,2 = 288 \text{ руб} / \text{т}$

Амортизация оборудования

При строительстве основных цехов, выпускающих алюминий, каждый построенный корпус цеха, содержащееся в нем оборудование заносится на учет данного цеха и на него начисляется амортизация, в зависимости от установленной нормы амортизации. В результате эксплуатации оборудования выпускаются блага реализации, осуществляются ППР и текущие и капитальные ремонты, на которые затрачиваются зарплаты вспомогательных рабочих, материалы, запасные части ремонтируемого оборудования. Часть основного оборудования из-за ремонтных работ может простаивать, в результате чего объем выпуска благ реализации может быть меньше запланированного.

Затраты на ремонт и обслуживание оборудования в основных цехах мы показали выше, как внутренние затраты, которые ложатся на выпускаемые блага реализации. В зависимости от величины затрат на ремонтные работы, которые мы будем включать в себестоимость продукции алюминия может быть одной величины или большей величины. Чем больше стоимость 1 т алюминия, которая определяется из суммарной величины затрат на обслуживание основных цехов, тем труднее реализовать на рынке выпускаемый алюминий, тем меньше будет преимуществ перед конкурентами. Задача учета затрат заключается не только собрать все затраты и определить себестоимость выпускаемой продукции, но и оперативно управлять затратами для стратегического управления затратами в организации. Стратегически строить политику работы предприятия в сторону уменьшения затрат выпускаемых благ, что достигается учетом работы основного оборудования и контролем затрат. В информационном стратегическом плане предприятие получает возможность моделировать работу своего основного оборудования и вести учет затрат в зависимости от объема выпускаемой продукции, использования более производительного оборудования. Структурированность внутренних затрат и позволяет моделировать динамическую работу основных и вспомогательных цехов и вычислять затраты в реальном цикле производства. Суммарная амортизация оборудования в цехах:

$$zAM = \Pi_{AM}, \sum_{l=1}^L \Pi_l, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name(амортизация), \sum_{m=1}^M W(обор_{lm}), S(обор_{lm}) \end{array} \right\} \quad (53),$$

где: $Name(амортизация)$ - наименование затрат; Π_{AM} - счет амортизационных отчислений; $W(обор_{lm})$ - наименование оборудования m в цеху l ; $S(обор_{lm})$ - величина амортизации оборудования m в цеху l ; Π_l - $l = 1, 2, 3, \dots, L$ - число цехов в организации; $m = 1, 2, 3, \dots, M$ - наименование оборудования, эксплуатируемого в цехах; величина амортизации на оборудование в цехах из (53) на дату $D(t)$:

$$zAM = D(t) \times \left(\sum_{li=1}^L \left(\sum_{n=1}^M (W(обор_{lm}) \times S(обор_{lm})) \right) \right) \quad (54)$$

Налоги – внешние кванты экономической деятельности

Суммарные налоги организации:

$$zНЛ = \Pi_{НЛ}, \Pi_l, D(t) \left\{ \begin{array}{l} Name(налоги), W(налог_l), S(налог_l) \end{array} \right\} \quad (55)$$

$\Pi_{НЛ}$ - наименование налоговой организации;

Величина налогов для для организации из (55) на дату $D(t)$:

$$z_{НП} = D(t) \times \left(\sum_{i=1}^L W(\text{налог}_i) \times S(\text{налог}_i) \right) \quad (56)$$

При рассмотрении технологии формирования внутренних затрат мы не будем касаться вычисления налогов.

Построение фронта ценностей по подразделениям

Цена включает величину амортизации оборудования, находящегося в основных и вспомогательных цехах. Каждый из перечисленных цехов оказывает работы, услуги основным электролизным цехам по производству алюминия и создают затраты по зарплате и материалам, которые ложатся на себестоимость готовой продукции и затем продажную цену.

Как мы видим, что структуры внутренних затрат для всех цехов, подразделений одинаковы и инвариантны относительно учетной политике любого предприятия. Такая организация внутренних квантов экономического взаимодействия позволяет рассматривать объект экономического взаимодействия (ОЭВ), как кибернетическую машину, способную совместно с индивидуумом решать экономические задачи.

Показатели основных цехов

1. Количество основных цехов, производящих алюминий: n_l , где $l = 1, 2, 3, \dots, L$; (Для примера возьмем 10 цехов)
2. Число электролизных ванн в каждом цеху: B_k , где $k = 1, 2, 3, \dots, K$; (для примера возьмем-10 ванн)
3. Число дней в месяце между восстановлением ванн после электролиза: T_B ; (для примера возьмем: 3 дня электролиз+7 дней восстановление ванны. В месяце три плавки каждой ванны)
4. Число дней работы ванны вместе с ее подготовкой к работе: T_{PB} (для примера возьмем 10 дней).

Таблица 1 - Построение фронта ценностей производства алюминия за месяц

№	Наименование подразделения и их характеристики	Показатели подразделений	Прибыль Подразделений
1	2	3	5
1	Цех реализации: отгрузка покупателям	Алюминий	
1.1	Цена для покупателя	72000 руб./ т (1800 дол./ т)	
1.2	Передаваемая цена основному цеху	220x3,2=704 руб./ т	36 руб./ т
1.3	Себестоимость производства	209x3,2=668 руб./ т	
1.4	Затраты цеха реализации+склад готовой продукции	802560 руб.	
1.5	Объем продукции для цеха реализации	20x24x8=3840 чел.× час	
1.6	Объем отгрузки покупателям	1200 т алюминия	
1.7	Затраты труда	20x30000=600 000 руб.	
1.8	Затраты на материалы	202 560 руб.	
1.9	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел.× часах / т	3840;1200=3,2	
2	Основные цеха по производству алюминия	Производство первичного алюминия в «чущках»	
2.1	Цена для цеха реализации	500x30=15000 руб./ т	5430 руб./ т
2.2	Себестоимость производства	11500000:36000=319 руб./ (чел.× час) 319x30=9570 руб./ т	
2.3	Затраты основного цеха	11500000 руб.	
2.4	Объем выпуска готовой продукции	1200т Ал в месяц 150x30x8=36000 чел.× час	
2.5	Затраты сырья- боксит	3000тx500=1500000 руб.	
2.6	Затраты на бут	3000000 руб.	Передаются на основные подразделения
2.7	Затраты электроэнергии	5000000 руб.	
2.8	Затраты экологии	100000 руб.	
2.9	Затраты электро-лизного раствора	1500000 руб.	
2.10	Затраты транспортного цеха	5000000 руб.	
2.11	Общие Затраты материалов, сырья, электроэнергии, ГСМ	16100000 руб.	
2.12	Затраты труда	150x70000=10500000 руб.	
2.13	Затраты на материалы	1000000 руб.	
2.14	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел.× часах / т	36000:1200=30	
3	Цех подготовки электролизного раствора	Раствор плавиковой кислоты+ H_2SO_4	

3.1	Цена для цеха производства Al	$500 \times 4 = 2000$ руб./т	128 руб./т
3.2	Себестоимость производства	$2250000 : 4800 = 468$ руб./ (чел. × час) за 1 т: $468 \times 4 = 1872$ руб./т	
3.3	Затраты электролизного цеха	2250000 руб.	
3.4	Объем продукции, электролизного раствора	300 т $25 \times 24 \times 8 = 4800$ чел. × час	
3.5	Затраты сырья-кислоты	$300 \times 5000 =$ 1500000 руб.	Передаются на основной цех
3.6	Затраты по труду	$25 \times 50000 = 1250000$ руб.	
3.7	Затраты по материалам	1000000 руб.	
3.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел. × часах / т	$4800 : 1200 = 4$	
4	Цех по восстановлению электролизных ванн	Кол.восстановленных ванн-300 шт в месяц	
4.1	Цена для цеха производства Al	$350 \times 20 = 7000$ руб/м	2000 руб./т
4.2	Себестоимость производства	$6000000 : 24000 =$ 250 руб./ (чел. × час) = $250 \times 20 = 5000$ руб./т	
4.3	Затраты цеха по восстановлению ванн	6000000 руб.	
4.4	Объем продукции цеха по восстановлению ванн	300 восстановленных ванн= 24000 чел. × час	
4.5	Затраты сырья бута	$300 \times 10000 = 3000000$ руб.	На основной цех
4.6	Затраты по труду	$100 \times 50000 = 5000000$ руб.	
4.7	Затраты по материалам	1000000 руб.	
4.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел. × часах / т	$24000 : 1200 = 20$	
5	Энергетический цех	Поставка электроэнергии, ремонт электрических машин	
5.1	Цена для цеха производства Al	$400 \times 4,8 = 1920$ руб./т	624 руб./т
5.2	Себестоимость производства	$1555200 : 5760 =$ 270 руб./ (чел. × час) = $270 \times 4,8 = 1296$ руб./т	
5.3	Затраты энергетического цеха	1555200 руб.	
5.4	Объем продукции, энергетического цеха	$50 \times 100000 =$ 5000000 руб. 5760 чел. × час	На основной цех
5.5	Затраты сырья		
5.6	Затраты по труду	$30 \times 50000 = 1500000$ руб.	
5.7	Затраты по материалам	50000 руб.	
5.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в челхчас	$5760 : 1200 = 4,8$	
6	Механический цех	Работы, услуги, ремонт, ППР. Смена оборудования	
6.1	Цена для цеха производства Al	$400 \times 5,6 = 2240$ руб./т	655 руб./т
6.2	Себестоимость производства	$1904024 : 6728 =$ 283 руб./ (чел. × час) = $283 \times 5,6 = 1585$ руб./т	
6.3	Затраты механического цеха	1904024 руб.	
6.4	Объем продукции, механического цеха	$35 \times 24 \times 8 = 6728$ чел. × час	
6.5	Затраты сырья	54024-металл руб.	
6.6	Затраты по труду	$35 \times 50000 = 1750000$ руб.	
6.7	Затраты по материалам	100000 руб.	
6.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел часах	$6720 : 1200 = 5,6$ чел. × час	
7	Теплоэнергетический цех	Обеспечение теплоэнергией, паром.	
7.1	Цена для цеха производства Al	$320 \times 4,8 = 1536$ руб./т	164 руб./т
7.2	Себестоимость производства	$1650000 : 5760 =$	

		286 руб./ (чел.× час) 286×4,8=1372 руб./ т	
7.3	Затраты тепло-энергетического цеха	1650000 руб.	
7.4	Объем продукции, теплоэнергетического цеха	30×24×8=5760 чел.× час	
7.5	Затраты сырья	2,5×100000=250000 руб.	
7.6	Затраты по труду	30×45000=1350000 руб.	
7.7	Затраты по материалам	50000 руб.	
7.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел.× часах / т	5760:1200=4,8	
8	Водоканал	Услуги водоканализации	
8.1	Цена для цеха производства Al	300×4=1200 руб./ т	452 руб./ т
8.2	Себестоимость производства	900000:4800= 187 руб./ (чел.× час) 187×4=748 руб./ т	
8.3	Затраты цеха водоканализации	900000 руб.	
8.4	Объем продукции цеха водоканализации	10000м ³ 15×24×8=4800 чел.× час	
8.5	Затраты сырья	20×10000=200000 руб.	
8.6	Затраты по труду	15×45000=675000 руб.	
8.7	Затраты по материалам	25000 руб.	
8.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел.× часах / т	4800:1200=4	
9	Цех экологии	Охрана окружающей среды	
9.1	Цена для цеха производства Al	320×3,2=1024 руб./ т	275 руб./ т
9.2	Себестоимость производства	899999:3840= 234 руб./ (чел.× час) 234×3,2=749 руб./ т	
9.3	Затраты цеха экологии	900000 руб.	
9.4	Объем продукции цеха экологии	20×24×8=3840 чел.× час	
9.5	Затраты сырья		
9.6	Затраты по труду	20×45000=900000 руб.	
9.7	Затраты по материалам	100000 руб.	На основной цех
9.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел.× часах / т	3840:1200=3,2	
10	Цех прибор. автоматки	Проверка, установка приборов	
10.1	Цена для цеха производства Al	330×3,2= 1056 руб./ т	224 руб./ т
10.2	Себестоимость производства	1000000:3840= 260 руб./ (чел.× час) 260×3,2=832 руб./ т	
10.3	Затраты цеха автоматки	1000000 руб.	
10.4	Объем продукции цеха автоматки	20×24×8=3840 чел.× час	
10.5	Затраты сырья		
10.6	Затраты по труду	20×45000=900000 руб.	
10.7	Затраты по материалам	100000 руб.	
10.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел.× часах / т	3840:1200=3,2	
11	Транспортный цех	Транспортные услуги	
11.1	Цена для цеха производства Al	300×10= 3000 руб./ т	1120 руб./ т
11.2	Себестоимость производства	2250000:12000= 188 руб./ (чел.× час) 188×10=1880 руб./ т	
11.3	Затраты транспортного цеха	2250000 руб.	
11.4	Объем продукции транспортн. цеха	12000 чел.× час	
11.5	Затраты сырья		

11.6	Затраты по труду	$50 \times 45000 = 2250000$ руб.	
11.7	Затраты по материалам	5000000 руб.	На основной цех
11.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел. × часах / т	$12000:1200=10$	
12	Цех по подготовке сырья	Подготовка сырья для основных цехов	
12.1	Цена для цеха производства Al	$351 \times 3,2 = 1123$ руб./ т	288 руб./ т
12.2	Себестоимость производства	$1002000:3840 = 261$ руб./ (чел. × час) $261 \times 3,2 = 835$ руб./ т	
12.3	Затраты цеха подг. сырья	1002000 руб.	
12.4	Объем продукции цеха сырья	$20 \times 24 \times 8 = 3840$ чел. × час	
12.5	Затраты сырья	$3000 \times 500 = 1500000$ руб.	На основной цех
12.6	Затраты по труду	$20 \times 40000 = 800000$ руб.	
12.7	Затраты по материалам	202000 руб.	
12.8	Эквивалент затрат на 1 т алюминия в чел. × часах / т	$3840:1200=3,2$	
13	Общий объем производства алюминия	1200 т в месяц	
14	Стоимость 1 т алюминия на мировой бирже	$1800\$ = 1800 \times 40 = 72000$ руб./ т	
15	Общие финансовые поступления от реализации алюминия	$72000 \times 1200 = 86\,400\,000$ руб.	
16	Общие затраты по сырью. Электроэнергии, ГСМ, кислотам, материалам	$1500000 + 1000000 + 5000000 + 1500000 + 5000000 + 3000000 = 16\,100\,000$ руб.	
17	Суммарная фактическая себестоимость цехов	$668 + 9570 + 1872 + 5000 + 1298 + 1575 + 1372 + 748 + 749 + 832 + 1880 + 835 = 26397$ руб./ т $26397 \times 1200 = 31\,676\,400$ руб.	
18	Переданная цена цехов для вычисления цены 1 т алюминия	$704 + 15000 + 2000 + 7000 + 1920 + 2240 + 1536 + 1200 + 1024 + 1056 + 3000 + 1123 = 37803$ руб./ т $37803 \times 1200 = 45\,363\,600$ руб.	
19	Суммарная себестоимость алюминия с учетом затрат сырья. Электроэнергии, ГСМ, материалов вспомогательных цехов в зависимости от объема выплавляемого продукта: 1200 т в месяц	1. $26397 + (16\,100\,000:1200) = 39813,7 \times 1200 = 47\,778\,399$ руб. (без прибыли) 2. $37803 + (16\,100\,000:1200) = 61\,463\,599$ руб. (с прибылью) Прибыль: $61\,463\,599 - 47\,778\,399 = 13\,685\,200$ руб.	
20	Стоимость продажи алюминия за 1 т	72000 руб./ т по биржевой стоимости	
21	Прибыль для АЛЗ	$(72000 - 39813,7) \times 1200 = 38\,622\,360$ руб.	

Анализ стратегических вариантов развития АЛЗ

Проведем анализ стратегического развития АЛЗ при переходе на производство алюминия более высоких сортов, к примеру, алюминий-скандиевых сплавов. Стоимость тонны алюминий-скандиевого сплава равна (25-30) тыс. долларов или по курсу доллара в 40 рублей примем – (1000000-1200000) т. Примем нижнюю границу в 1000000 руб. за тонну. Стоимость сырья примем равным – 2000 руб. за тонну. Будем считать, что объем производства алюминий-скандиевого сплава будет увеличиваться на 20% от первоначального объема выпуска первичного алюминия и, соответственно, объем первичного алюминия будет сокращаться на 20% ежегодно. Проект рассчитан на пять лет, с погашением кредитов на новое оборудование и технологию. Будем считать, что стоимость оборудования равна X рублям (для примера возьмем стоимость оборудования и технологии равной 100 млн долларов-4 млрд.рублей), а стоимость технологии Y рублям. Будем погашать их в течение пяти лет. В процессе анализа стратегического развития определим допустимые значения X и Y для каждого года внедрения.

Остальные затраты цехов оставим на прежнем уровне в пропорции от объема производимого алюминия.

Таблица 2 - Анализ капиталовложений в стратегические затраты по выпуску алюминия скандиевых сплавом на АЛЗ

Капитальные вложения в текущем году:	Значение	
Основное производство		
Оборудование	X млн.дол (Пример 80 млн дол.=3,2 млрд.руб)	
Технология	Y млн.дол. (Пример 20 млн.дол.=0,8 млрд.руб)	
Всего	(X+Y) млн.дол. (Пример 100млн.дол.=4 млрд.руб.)	
Движение денежных средств за год	На 1 т первичного алюминия	На 1 т алюминия-скандиевых сплавов
Стоимость 1 т алюминия, руб	72000	1000000
1-й год внедрения		
Выручка от реализации, руб	$(1200-240) \times 72000 = 69120000$	$240 \times 1000000 = 240000000$
Себестоимость с расчетами в таблице 1, руб.		$16100000 \times 0,2 : 1200 = 2683$
Общепроизводственные затраты	$16100000 \times 0,8 : 1200 = 10733$	
Суммарные затраты по цехам	$26397 \times 0,8 = 21118$	$26387 \times 0,2 = 5279$
Суммарная себестоимость	$21118 + 10733 = 31851$	7962
Прибыль АЛЗ, руб	$(72000 - 31851) \times 960 = 38543049$	$(1000000 - 7962) \times 240 = 238089120$
Суммарная прибыль за месяц, руб		275632169
Суммарная прибыль за год, руб		$275632169 \times 12 = 3307585884$
За первый год внедрения новой технологии производства алюминия – скандиевого сплава не будем погашать взятый кредит, так как в первый год будет монтаж, демонтаж оборудования, отладка новой технологии с обучением персонала.		
2-й год внедрения		
Выручка от реализации, руб	$(1200-480) \times 72000 = 11520000$	$480 \times 1000000 = 480000000$
Себестоимость с расчетами в таблице 1, руб.		$16100000 \times 0,4 : 1200 = 5367$
Общепроизводственные затраты	$16100000 \times 0,6 : 1200 = 8059$	
Суммарные затраты по цехам	$26397 \times 0,6 = 15838$	$26387 \times 0,4 = 10555$
Суммарная себестоимость	$8059 + 15838 = 23897$	$5367 + 10555 = 15922$
Прибыль АЛЗ, руб	$(72000 - 23897) \times 720 = 34634160$	$(1000000 - 15922) \times 480 = 472357440$
Суммарная прибыль за месяц, руб		506991600
Суммарная прибыль за год, руб		$506991600 \times 12 = 6083899200$
За второй год возможно погасить кредит в размере 1000000000 руб=250000000\$. В рассматриваемом примере предлагается сумма погашения кредита, равная 25 млн \$. Организация может погасить кредит на большую сумму.		
3-й год внедрения		
Выручка от реализации, руб	$(1200-720) \times 72000 = 34560000$	$720 \times 1000000 = 720000000$
Себестоимость с расчетами в таблице 1, руб.		$16100000 \times 0,6 : 1200 = 8050$
Общепроизводственные затраты	$16100000 \times 0,4 : 1200 = 5367$	
Суммарные затраты по цехам	$26397 \times 0,4 = 10559$	$26397 \times 0,6 = 15838$
Суммарная себестоимость	$5367 + 10559 = 15926$	$8050 + 15838 = 23888$
Прибыль АЛЗ, руб	$(72000 - 15926) \times 480 = 26915520$	$(1000000 - 23888) \times 720 = 691397280$
Суммарная прибыль за месяц, руб.		718212800
Суммарная прибыль за год, руб.		$718212800 \times 12 = 8618553600$
В третьем году возможно погасить всю оставшуюся сумму кредита, равную: $(100-25) \text{ млн} \$ = 75000000 \times 40 = 3000000000 \text{ руб.}$		
4-й год внедрения		
Выручка от реализации, руб	$(1200-960) \times 72000 = 17280000$	$960 \times 1000000 = 960000000$
Себестоимость с расчетами в таблице 1, руб.		$16100000 \times 0,8 : 1200 = 10733$
Общепроизводственные затраты	$16100000 \times 0,2 : 1200 = 2683$	
Суммарные затраты по цехам	$26397 \times 0,2 = 5279$	$26397 \times 0,8 = 21118$
Суммарная себестоимость	$2683 + 5279 = 7962$	$10733 + 21118 = 31851$
Прибыль АЛЗ, руб	$(72000 - 7962) \times 240 = 15369120$	$(1000000 - 31851) \times 960 = 929424040$
Суммарная прибыль за месяц, руб.		944793160
Суммарная прибыль за год, руб		$944793160 \times 12 = 11337517920$
5-й год внедрения		
Выручка от реализации, руб	0	$1200 \times 1000000 = 1200000000$
Себестоимость с расчетами в таблице 1, руб.	0	$16100000 \times 1,0 : 1200 = 13416$
Общепроизводственные затраты		
Суммарные затраты по цехам	0	$26397 \times 1,0 = 26397$
Суммарная себестоимость	0	39814
Прибыль АЛЗ, руб	0	$(1000000 - 39814) \times 1200 = 1152223200$
Суммарная прибыль за месяц, руб		1152223200
Суммарная прибыль за год, руб		$1152223200 \times 12 = 13826678400$
Итоговая прибыль за пять лет, руб		$3307585884 + 6083899200 + 8618553600 + 11337517920 + 13826678400 = 43174233004$
Из прибыли на погашение кредита пошло: 4000000000 руб. Оставшаяся прибыль за пять лет равна: 39174233004 руб.		

Технология формирования затрат по подразделениям.

Формирование затрат в подразделениях осуществляется технологом, бухгалтером непосредственно в самом цехе на компьютере с использованием сетевого программного обеспечения. Будем считать, что технолог формирует затраты в подразделениях. При рассмотрении затрат мы видели, что структуры затрат внутренних подразделений одинаковы. При формировании затрат используются следующие справочники, в соответствии с которыми будет вводиться первичная экономическая информация по затратам подразделений: справочники подразделений, справочники наименований материалов, их размерности и стоимости единицы, справочник оборудования, находящегося в подразделениях, справочник затрат,

соответствующий подразделению, справочник специальностей и соответствующих им тарифов. Структуры справочников входят в состав программного обеспечения и используются при записи внутренних квантов экономической информации на носители информации вычислительной машины. Внешнюю экономическую информацию организации с фирмами поставщиками и покупателями формируют в бухгалтерии по накладной, счете-фактуре. При создании внутренней экономической информации высвечивается справочник подразделений – «кто»: из справочника подразделений выбираем имя подразделения, в котором формируется экономическая информация, высвечивается справочник подразделений «кому». Выбираем подразделение кому формируем работы, услуги, ППР. Текущая дата автоматически заносится в АКТ.

Высвечивается информация из справочника оборудования подразделения «кто», вводим соответствующее оборудование, которое применяется при ремонте. Высвечивается оборудование из справочника подразделения «кому», которое ремонтируется, вводим тип данного оборудования.

Высвечивается справочник: «Наименование затрат», соответствующий данному подразделению. Если затраты соответствуют, то ввод. Высвечивается справочник специалистов, принимавших участие в работах, услугах, ППР и количество часов. Выбираем специалистов и проставляем число часов работы каждого специалиста. Высвечивается справочник материалов: выбираем из справочника материалы, участвующие при проведении работ, услуг, ППР и проставляем количество используемых материалов. Тарифы специалистов и стоимости материалов проставляются автоматически из справочника. Готовый АКТ высвечивается на мониторе. Проверяется технологом и подписывается им или начальником подразделения и отправляется в подразделение, которому они оказывали работы, услуги, ППР для подписи. При подписании АКТа со стороны второго подразделения он поступает в базу данных объекта экономического взаимодействия и записывается на носители информации вычислительной машины для последующей передачи по электронным каналам связи в Федеральную базу данных. При такой технологии организации работ с экономической информацией невозможно исказить данную информацию. В Федеральной БД принимают экономическую информацию только текущего дня. В ФБД данная информация записывается на внешние носители информации на федеральную вычислительную машину в соответствии с текущей датой.

Литература

1. Мельников, В.А. Квантовая экономика действий/ В.А.Мельников.-Красноярск: Изд-во СФУ, 2011.-247с.

References

1. Mel'nikov, V.A. Kvantovaja jekonomika dejstvij/ V.A.Mel'nikov.-Krasnojarsk: Izd-vo SFU, 2011.-247s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ПОНЯТИЕ, ФАКТОРЫ

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос определения конкурентоспособности предприятия. Приведены факторы конкурентоспособности. Охарактеризованы факторы внешнего воздействия, влияющие на формирование конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, факторы воздействия.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University
THE COMPETITIVENESS ENTERPRISE: CONCEPT, FACTORS

Abstract

The article deals with the issue of determining the competitiveness of enterprises. The factors of competitiveness are analyzed. The main factors influencing the formation of competitive advantage are described.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, impact factors.

Вопросы повышения конкурентоспособности как продукции, продуктового портфеля, так и хозяйствующего субъекта в целом в рыночных условиях становятся все более актуальными. В настоящее время огромное количество литературы уделено изучению данных аспектов. Требуют внимания аспекты, связанные изучением, уточнением и систематизацией категориального аппарата в области конкурентоспособности, проблемы исследования факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции, продуктового портфеля, предприятия, вопросы формирования конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта и пр.

По мнению коллектива авторов *Мазилкиной Е.И., Паничкиной Т.Г.* под конкурентоспособностью фирмы следует понимать относительную характеристику, выражающую степень отличия данной организации от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов [1].

К числу факторов, обуславливающих высокую конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, как правило, относят:

- Фактор удовлетворенности и готовности потребителей повторно приобрести продукцию организации, т.е. фактор, отражающий желание покупателей воспользоваться продукцией вновь;
- Фактор отсутствия претензий к фирме со стороны общества, акционеров, партнеров;
- Фактор престижности работы в данной компании;
- Фактор известности фирмы, отражающий узнаваемость, имидж компании;
- Фактор отличительных свойств товаров, продукции, услуг, реализуемых, выпускаемых или оказываемых организацией;
- Фактор степени освоения передовых технологий;
- Фактор, характеризующий качественные и ценовые параметры промышленной продукции предприятия, т.е. фактор, отражающий соотношение «цена-качество» продукта;
- Фактор рыночной конъюнктуры, т.е. состояния рынка;
- Фактор технической оснащенности предприятия;
- Фактор финансовой устойчивости организации и др. [2].

Конкурентоспособность предприятия формируют те или иные конкурентные преимущества.

Одним из критериев деления конкурентных преимуществ выступает критерий их отношения к предприятию. Так, в зависимости от сферы возникновения все конкурентные преимущества можно подразделить на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные). Проявление внешних конкурентных преимуществ практически не зависит от предприятия, внутренние преимущества практически полностью формируются самой компанией.

К типовым конкурентным преимуществам организации, как правило, относят структурные, ресурсные, технические, управленческие и рыночные конкурентные преимущества.

Безусловно, в научной и учебной литературе существует множество классификационных признаков, в соответствии с которыми конкурентные преимущества подразделяются на виды в зависимости от их содержания, времени и места реализации фактора преимущества, вида получаемого конечного результата и пр.

Конкурентные преимущества формируются под воздействием совокупности факторов внутренней и внешней среды организации.

Внешние факторы можно подразделить на две группы: факторы прямого и факторы косвенного воздействия. При этом к факторам прямого воздействия относят следующих субъектов: акционеров, конкурентов, поставщиков, потребителей и т.д. А к внешним факторам косвенного воздействия относят, к примеру, политику, технологию, право, экономику, социально-культурные факторы, физико-географические условия. Преимущественно данная группа факторов формируется под воздействием государственного регулирования. Факторы косвенного воздействия, в свою очередь, в меньшей степени влияют на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, поскольку они лишь задают направления выработки конкурентной стратегии, в то время как факторы прямого воздействия непосредственно затрагивают вопрос формирования конкурентных преимуществ, и, как следствие, конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, конкурентоспособность хозяйствующего субъекта как характеристика, отличающая данную организацию от других, формируется как под воздействием факторов, влияние которых можно частично спрогнозировать (внутренние факторы), так и под воздействием факторов, не зависящих от самого предприятия (внешние факторы).

Литература

1. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. *Управление конкурентоспособностью* / Е.И. Мазилкина, Т.Г. Паничкина. – М.: *Омега-Л*, 2009, 325с.
2. Оковкина О.Н., Чувайда А.М. Пути повышения конкурентоспособности предприятия/ О.Н. Оковкина, А.М. Чувайда // *Экономический журнал*. – 2010. - №19. – С.37-42

References

1. Mazilkina E.I., Panichkina T.G. *Upravlenie konkurentosposobnostyu* / E.I. Mazilkina, T.G. Panichkina. – М.: *Omega-L*, 2009, 325s.
2. Okovkina O.N., Chupayda A.M. Puti povysheniya konkurentosposobnosti predpriyatiya/ O.N. Okovkina, A.M. Chupayda // *Ekonomicheskii zhurnal*. – 2010. - №19. – S.37-42

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос использования различных методов для оценки конкурентоспособности предприятия. Охарактеризованы основные группы методов. Сформулированы достоинства и недостатки данных групп.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методы оценки конкурентоспособности, общенаучные методы, специфические методы.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE RESEARCH METHODS OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS ENTERPRISE

Abstract

The article discusses the using of various methods for assessing competitiveness. The main groups of methods are described. The advantages and disadvantages of these groups are formulated.

Keywords: competitiveness, methods for assessing competitiveness, scientific methods, specific methods.

Вопросы оценки и анализа конкурентоспособности хозяйствующего субъекта тесно связаны с аспектами изучения соответствующих методов оценки, то есть определенного сочетания способов и приемов, с помощью которых формируется системное видение о месте и роли предприятия на рынке.

В научной литературе общепринята следующая классификация методов оценки. Прежде всего, следует отметить деление всех методов на две группы: общенаучные и специфические методы.

К первой группе принято относить дифференциальный и комплексный методы. Использование дифференциального метода основано на сопоставлении отдельных параметров анализируемого и аналогичного (то есть взятого за образец) хозяйствующего субъекта. Применение на практике дифференциального метода дает возможность ответить на следующие вопросы: достиг ли уровень параметров исследуемого хозяйствующего субъекта параметров базового образца, взятого за эталон; какие параметры существенно отличаются от параметров образца. Комплексный же метод базируется на применении совокупности групповых, интегральных и смешанных показателей. При этом оценка проводится посредством сопоставления показателей анализируемого предприятия с аналогичными показателями предприятия, взятого за базу. К безусловным достоинствам данного метода относится простота расчета, к числу недостатков - неполная характеристика деятельности компании.

К специфическим методам оценки конкурентоспособности предприятия, в свою очередь, относят группу аналитических, аналитико-прогностических и графических методов.

К первой группе методов относятся такие методы, как метод оценки конкурентоспособности через интегральный показатель; метод оценки конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли; метод оценки конкурентоспособности на основе теории эффективной конкуренции и т.д. К безусловным преимуществам аналитических методов относится простота их расчетов, возможность сравнения параметров анализируемой организации и организации-аналога. К минусам данной группы относят субъективность со стороны экспертов, а также трудности, вызванные ограниченной доступностью необходимых данных о деятельности оцениваемого хозяйствующего субъекта.

Что касается группы аналитико-прогностических методов, то они позволяют учесть влияние различных факторов внешней среды при оценке конкурентоспособности предприятия, а также комплексно проанализировать конъюнктуру рынка.

Использование графических методов дает возможность наглядно продемонстрировать конкурентное положение предприятия по сравнению с конкурентами (речь идет о многоугольнике конкурентоспособности, методе круговых диаграмм, методе гистограмм и т.д.)

Следует понимать, что применение какого-либо единственного метода не даст четкого адекватного результата оценки. Следовательно, выводы, касающиеся оценки конкурентоспособности предприятия, могут быть недостоверными. Естественно, в целях повышения достоверности информации следует применять комплексный подход при исследовании конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Использование одновременно аналитических и графических методов позволяет оценить реальное положение организации в конкурентном пространстве и ранжировать его относительно конкурентов. При этом появляется возможность представить конкурентоспособность компании как многофакторную величину, определить ее фактическое состояние, опираясь на различные критерии оценки, и проанализировать выбранные параметры в их статике и динамике, что немаловажно, поскольку, на наш взгляд, исследовать вопросы повышения конкурентоспособности невозможно без учета фактора времени. То есть все процессы необходимо рассматривать в их динамике, отслеживать их развитие. Тем самым можно получить адекватные результаты о конкурентоспособности предприятия.

В то же время использование одновременно всех вышеперечисленных методов нецелесообразно ввиду огромной трудоемкости данного процесса. Поэтому в каждом конкретном случае следует определять приоритетные параметры для оценки конкурентоспособности того или иного хозяйствующего субъекта [1].

Литература

1. Метелев И.С. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторы и критерии оценки // Проблемы теории и практики предпринимательства [Электронная версия]. – Режим доступа: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2013/09/the-rppe-magazine-number-1-for-2011.pdf#7> (дата обращения 03.02.2015).

References

1. Metelev I.S. Konkurentosposobnost sub'ekta predprinimatelskoy deyatel'nosti: suschnost, metody, faktory i kriterii otsenki // Problemy teorii i praktiki predprinimatel'stva [Elektronnaya versiya]. – Rezhim dostupa: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2013/09/the-rppe-magazine-number-1-for-2011.pdf#7> (data obrascheniya 03.02.2015).

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос оценки конкурентоспособности предприятия. Приведены определения факторов и критериев оценки конкурентоспособности. Выявлены основные факторы конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка, фактор, критерии.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE FACTORS AND CRITERIA FOR EVALUATION OF COMPETITIVENESS

Abstract

The article presents the issue of assessing the competitiveness of enterprises. It contains definitions of the factors and criteria for assessing competitiveness. The main factors of competitiveness of enterprises are described.

Keywords: competitiveness, evaluation, factor, criteria.

Вопросам исследования методологии оценки конкурентоспособности посвящены работы множества российских и зарубежных ученых. Общеизвестным фактом является то, что конкурентоспособность хозяйствующего субъекта формируется под воздействием совокупности факторов и может быть оценена с помощью определенных критериев.

Под критерием конкурентоспособности, как правило, понимается качественная и (или) количественная характеристика продукции, служащая основанием для оценки ее конкурентоспособности [1].

Выделяют единичные, комплексные (групповые, обобщенные) критерии. Единичный критерий конкурентоспособности относится к одной из простых характеристик, определяющих конкурентоспособность. Самым распространенным примером такого рода критерия выступает розничная цена продажи того или иного изделия. Комплексный критерий конкурентоспособности подразумевает совокупность характеристик, определяющих конкурентоспособность. Разновидностями комплексного критерия являются групповой и обобщенный критерии. Групповой критерий конкурентоспособности позволяет оценить конкурентоспособность продукции с той или иной стороны (например, по параметрам качества, имиджа, степени новизны и пр.). По обобщенному критерию принимают решение о результатах оценки конкурентоспособности продукции (рейтинг товара). При этом иногда одни и те же критерии могут относиться и к единичным, и к групповым. Допустим, цена продажи с точки зрения покупателя продукции — это единичный критерий, а с точки зрения предприятия — групповой.

С целью получения наиболее точной количественной оценки конкурентоспособности фирмы используется метод, основанный на определении эффективности использования ресурсов. Данный метод базируется на следующем допущении: конкурентоспособность организаций выше там, где наилучшим образом организована работа всех структурных подразделений и служб. В свою очередь, работа структурных подразделений зависит от эффективности использования определенных ресурсов. Таким образом, согласно данному методу требуется оценить конкурентоспособность предприятия по четырем критериям. Первый критерий касается эффективности производственной деятельности в целом, т.е. требуется определить показатели затрат на единицу продукции, показатели фондоотдачи, рентабельности продукции, производительности труда. Второй критерий предполагает оценку финансового положения компании, то есть базируется на расчете коэффициентов автономии, платежеспособности, ликвидности, оборачиваемости оборотных средств. Третий критерий основан на оценке эффективности организации сбыта и продвижения продукции (с помощью определения рентабельности продаж, коэффициентов загрузки производственной мощности, эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта). Последний критерий касается соотношения цены и качества продукции.

Под факторами конкурентоспособности понимают причину, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта определяется следующими факторами:

1. Источники конкурентных преимуществ (хорошая репутация предприятия, высококвалифицированные кадры, развитая система маркетинга, наличие устойчивых долговременных связей с клиентами, доступность сырья, отлаженная логистическая цепочка и т.д.)

2. Очевидность источников конкурентных преимуществ. Как правило, явные источники конкурентных преимуществ приводят к возрастанию риска того, что конкуренты могут лишиться организацию в той или иной степени данных преимуществ.

3. Инновации.

4. Отказ от имеющегося конкурентного преимущества для приобретения нового [2].

На наш взгляд, в современных условиях ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность хозяйствующего субъекта в целом, выступает именно фактор инноваций. Инновации с долгосрочной перспективе позволяют реализовать такие конкурентные преимущества, как использование развитых передовых технологий, способность совершенствования продукции, повышение качества продукции, выход на международные рынки сбыта продукции.

Литература

1. Сурнина Е.А., Иванова В.А. Исследование методов оценки конкурентоспособности товара и разработка модели для управления конкурентоспособностью. — Екатеринбург; Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2009. — 88 с.

2. Метелев И.С. Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: сущность, методы, факторы и критерии оценки // Проблемы теории и практики предпринимательства [Электронная версия]. – Режим доступа: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2013/09/the-rppe-magazine-number-1-for-2011.pdf#7> (дата обращения 03.02.2015).

References

1. Surnina E.A., Ivanova V.A. Issledovanie metodov otsenki konkurentosposobnosti tovara i razrabotka modeli dlya upravleniya konkurentosposobnostyu. — Ekaterinburg; Izhevsk: Izd-vo Instituta ekonomiki UrO RAN, 2009. — 88 s.

2. Metelev I.S. Konkurentosposobnost sub'ekta predprinimatelskoy deyatel'nosti: suschnost, metody, faktory i kriterii otsenki // Problemy teorii i praktiki predprinimatel'stva [Elektronnaya versiya]. – Rezhim dostupa: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2013/09/the-rppe-magazine-number-1-for-2011.pdf#7> (data obrascheniya 03.02.2015).

В статье рассмотрено понятие дистрибуции. Приведена схема оказания услуг дистрибьюторской организацией. Рассмотрена группировка затрат.

Ключевые слова: дистрибуция, дистрибьюторская организация, места возникновения затрат, калькуляция, затраты, расходы.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE SPECIFICS GROUPING COST DISTRIBUTION COMPANIES

Abstract

The article deals with the concept of distribution. The scheme of distribution services organization are given. The group expenses are considered.

Keywords: distribution, distribution organization, cost, costing, expenses.

Любая организация имеет свою специфику в части ведения бухгалтерского финансового, а также бухгалтерского управленческого учета. При этом наиболее сложным и в то же время отличительным звеном выступает процесс формирования затрат, цепочка создания себестоимости. Свою специфику имеют и дистрибьюторские организации.

Как правило, дистрибуцией называют процесс покупки, продажи или перепродажи товаров. Хотя по факту дистрибьютор товаров не производит товар, а оказывает двустороннюю услугу (рис.1).

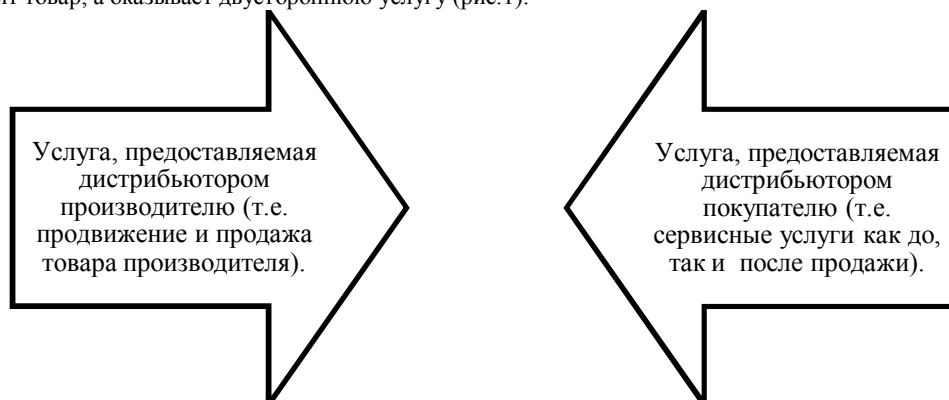


Рис.1 - Схема оказания услуг дистрибьюторской организацией

Безусловно, как и для любой организации, не связанной с оказанием подобного рода услуг, затраты и расходы в дистрибьюторских компаниях признаются в соответствии с нормами действующего законодательства.

В соответствии с 25 главой Налогового кодекса Российской Федерации [1] расходы принимаются для целей налогообложения при выполнении следующих условий (статья 252 НК РФ):

- 1) экономическая оправданность;
- 2) документальное подтверждение;
- 3) связь с деятельностью, направленной на получение дохода.

Затраты в дистрибьюторских организациях принимаются к учету исходя из следующих принципов.

- Включаются в стоимость имущества (то есть увеличивают стоимость актива) только те издержки, которые непосредственно связаны с его приобретением, разработкой, получением или созданием. Накладные затраты, как правило, не включаются в стоимость имущества, а отражаются в составе расходов периода на уменьшение дохода: опосредованно через себестоимость или напрямую (в зависимости от способа учета). Тем не менее ряд затрат, хоть и связанных с приобретением, разработкой, получением или созданием имущества, но сформировавшихся и отраженных после принятия объекта к бухгалтерскому учету, признаются расходами отчетного периода (так называемое правило неизменности оценки актива в бухгалтерском финансовом учете);

- В себестоимость продукции входят все затраты по обычным видам деятельности, то есть обусловленные ходом обычной деятельности или непосредственно связанные с ведением обычной деятельности;

- Если понесенные затраты ресурсов не связаны ни с приобретением имущества, ни с ведением обычной деятельности, то они отражаются в отчетности как прочие расходы отчетного периода, т.е. по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» [2].

Затраты в дистрибьюторских компаниях, как правило, группируются в разрезе:

- функций, что дает возможность руководящему составу принимать совместные обоснованные решения о виде, составе, цене, путях сбыта продукции, а также способствует повышению эффективности производственно-коммерческой деятельности компании;

- мест возникновения затрат (МВЗ), что позволяет организовать внутренний учет по структурным подразделениям предприятия – первичным местам, где аккумулируются те или иные затраты, и определить производственную себестоимость продукции, вести нормирование и учет затрат;

- статей калькуляции, что предоставляет возможность определять назначение расходов и их роль, организовывать контроль над расходами, выявлять качественные показатели финансово-хозяйственной деятельности как хозяйствующего субъекта в целом, так и его отдельных структурных подразделений, устанавливать, по каким приоритетным направлениям необходимо вести поиск путей снижения издержек.

В то же время, на наш взгляд, следует уделить пристальное внимание организации учета по центрам финансовой ответственности, то есть по структурным подразделениям компании, менеджеры которых несут ответственность за их деятельность, выделив при этом центры затрат как подразделения внутри организации, не участвующие в процессе ценообразования, а лишь потребляющие ресурсы и накапливающие соответствующие затраты. Оценка деятельности центров затрат будет определяться прежде всего эффективностью использования ресурсов. По нашему мнению, организация учета по ЦФО является наиболее перспективным направлением при рассмотрении вопроса о контроле над затратами.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 2
2. Мухина Е.Р. «Затраты», «издержки», «расходы»: определения, отличия, последовательность возникновения /Е.Р. Мухина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. -№8 (27), ч.2. – С.48-49

References

1. Nalogovyy kodeks Rossiyskoy Federatsii, chast 2
2. Muhina E.R. «Zatratyi», «izderzhki», «rashody»: opredeleniya, otlichiya, posledovatelnost' vzniknoveniya /E.R. Muhina // Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal. – 2014. -№8 (27), ch.2. – S.48-49

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
ДЕНЬГИ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ, СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены концепции происхождения денег. Приведены основные функции денег. Проанализированы виды денег. Охарактеризована роль денег в экономике.

Ключевые слова: деньги, функции, концепция, вексель, банкнота, чек.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University
THE MONEY: ORIGIN, ESSENCE, FUNCTIONS

Abstract

The article deals with the concept of the origin of money. The basic functions of money are analyzed. The kinds of money are described. The meaning of money in economy is characterized.

Keywords: money, function, concept, bill.

Наша жизнь неразрывно связана с денежным оборотом. Деньги присутствуют при любых товарных отношениях, выступая своего рода посредником при проведении какой-либо сделки. В определенном плане можно сказать, что люди договорились между собой о том, что для продвижения стоимостей в меновом обороте необходимы специальные инструменты, то есть деньги. Об этом говорят сторонники рационалистической теории появления денег, исходной точкой зрения которых является предположение о рациональности всех действий человека.

Сторонники эволюционной теории говорят, что деньги появились вне зависимости от желания людей, то есть появлению денег предшествовал длительный период эволюции обмена.

Говоря о сущности денег, можно сказать, что деньги выступают специфическим товаром, форма которого выполняет функцию всеобщего эквивалента.

В учебной литературе, как правило, говорят о четырех основных функциях денег.

1. Деньги как мера стоимости, то есть с помощью денежных средств происходит оценка стоимости всех товаров, работ, услуг. Любую вещь мы привыкли оценивать через использование привычной нам валюты.

2. Деньги как средство обращения, то есть деньги выступают посредником. При покупке какого-либо товара мы передаем денежные средства продавцу, тем самым меняя наши деньги на необходимую нам продукцию. То есть происходит обмен по схеме «деньги - товар».

3. Деньги как средство сбережения, или накопления.

4. Деньги как мера отложенных платежей (речь идет об уплате долгов, налогов, выплате кредитов и т.д.) [1].

В более поздних пособиях появляется пятая функция денег как «мировые деньги», то есть речь идет о свободно конвертируемой валюте.

Рассматривая виды денег (рис.1.), следует особо остановиться на кредитных деньгах, поскольку в настоящее время именно данная категория денежных средств является наиболее востребованной.

Под векселем понимается письменное обязательство должника или приказ кредитора должнику об уплате обозначенной на нем суммы через определенный срок кредитору либо какому-то третьему лицу.

Под банкнотой понимается долговое обязательство банка. При этом классическая банкнота имеет ряд отличительных от векселя и от бумажных денег свойств. Так, банкнота является бессрочным долговым обязательством, в то время как вексель – срочным. Помимо этого, банкнота является государственной гарантией. Классическая банкнота по возвращении в банк разменивается на золото или серебро, бумажные деньги всегда неразменные. Рассматривая вопрос происхождения, следует обратить внимание на то, что банкнота возникла из функции денег как меры отложенных платежей, в то время как бумажные деньги – из функции денег как средства обращения.

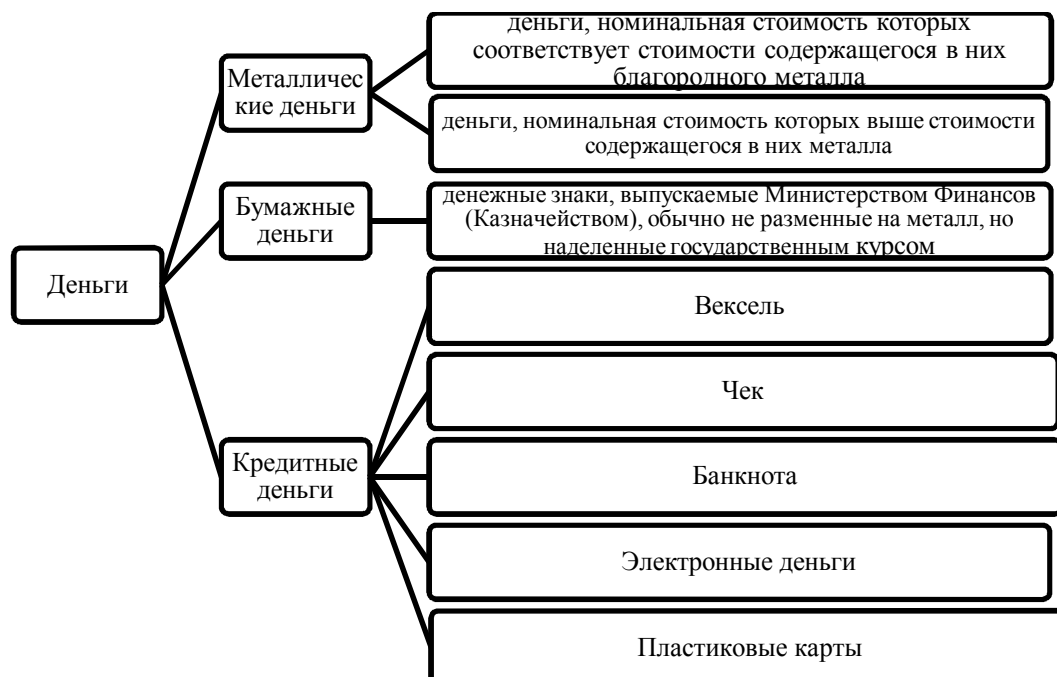


Рис.1 - Виды денег

Следующая разновидность кредитных денег – чек, то есть письменный приказ владельца текущего счета банку о выплате определенной суммы денег чекодержателю или о перечислении данной суммы на другой текущий счет.

В последнее время все большую популярность приобретают электронные деньги, то есть деньги на счетах компьютерной памяти кредитных организаций, пользование которыми осуществляется с помощью специальных устройств.

Пластиковые карты все больше заменяют бумажные деньги. Несомненное достоинство данного типа расчетов – быстрота денежного оборота. Многие банки предлагают услугу «cash back», своего рода некий «бонус» при оплате товаров, работ, услуг с помощью карты, а не наличности. При этом часть денежных средств в определенной пропорции возвращается держателю.

Таким образом, роль денег на сегодня трудно переоценить. Они выступают связующим звеном между производителями продукции, услуг. С их помощью происходит образование и перераспределение дохода через государственный бюджет, механизм налогообложения.

Деньги выступают объектом монетарного регулирования, которое направлено на сдерживание роста денежной массы, на преодоление инфляционных процессов и стимулирование роста национального дохода.

Литература

1. Галеутдинова Е.Р. Макроэкономика: метод. пособие – Пермь, 2011, 27с.

References

1. Galeutdinova E.R. Makroekonomika: metod. posobie – Perm, 2011, 27s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

АНАЛИЗ ТИПОВ ДЕНЕЖНЫХ СИСТЕМ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие денежной системы. Охарактеризованы виды денежных систем: металлические и бумажно-денежные. Проанализированы особенности биметаллизма, монометаллизма.

Ключевые слова: денежная система, биметаллизм, монометаллизм, бумажно-денежная система, металлическая система.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE ANALYSIS OF THE TYPES OF THE MONETARY SYSTEMS

Abstract

The article deals with the concept of the monetary system. The types of monetary systems (metal and paper money) are characterized. The features of bimetalism, monometalism are described.

Keywords: monetary system, bimetalism, monometalism, paper-money system, metal system.

Как правило, под денежной системой понимают форму организации денежного обращения в государстве, сложившуюся исторически и закрепленную национальным законодательством.

Любая денежная система государства включает ряд обязательных элементов, в числе которых следует отметить денежную единицу, то есть некий законодательно закрепленный денежный знак; виды денежных средств, признаваемых платежными средствами; эмиссионную систему, или законодательно установленный порядок выпуска и обращения денежных знаков.

Традиционно принято выделять два типа денежных систем: металлические и бумажно-денежные. В основе металлических систем лежат металлические деньги с внутренней, или реальной, стоимостью. В основе же бумажно-денежных, или бумажно-кредитных систем, лежит так называемый представительский принцип.

В рамках металлической системы принято выделять два направления: биметаллизм и монометаллизм. Первое направление представляет собой систему, в которой роль всеобщего эквивалента закрепляется за двумя благородными металлами (как правило, за золотом и (или) серебром), предусматривается свободная чеканка монет из обоих металлов и их неограниченное обращение. При этом в рамках биметаллизма возможно установление системы, при которой соотношение двумя металлами устанавливается исходя из рыночной цены этих металлов (так называемая система параллельной валюты); системы, при которой соотношение между золотом и серебром устанавливается государством (то есть система двойной валюты) и системы, при которой золотые и серебряные монеты выступают в роли законного платежного средства, но не на равных условиях (так называемая система «хромающей» валюты).

Систему монометаллизма характеризует тот факт, что лишь один денежный металл выполняет роль всеобщего эквивалента. Системы монометаллизма наибольшее распространение получили в XIX веке. При этом развитие данной системы проходило по следующим направлениям: медный монометаллизм (Древний Рим), серебряный монометаллизм (Россия, XIX века), золотой монометаллизм (золотомонетный, золотослитковый, золотодевизный стандарты).

Золотомонетный стандарт как наиболее устойчивую денежную систему характеризуют: свободная чеканка золотых монет с фиксированным содержанием золота, свободное движение золота между странами, выполнение золотом всех функций.

Для системы золотослиткового стандарта характерен размен банкнот на слитки металла. Размен денег на золото ограничен стоимостью слитков.

В Австрии, Германии, Дании, то есть в странах, не имевших большие запасы золота, получил распространение золотодевизонный стандарт. При данном стандарте банкноты обменивались не на золотые слитки, а на девизы, то есть на иностранную валюту страны, где существовал данный стандарт [1].

Мировой экономический кризис привел к тому, что монометаллизм потерял свои позиции, вследствие чего начали свое развитие бумажно-денежные системы, то есть системы, в которых денежные знаки не являются представителями общественного материального богатства. Системы данного типа сформировались в результате демонетизации золота.

Бумажными деньгами признаются номинальные знаки стоимости, замещающие в обращении полноценные деньги и выпускаемые государством. Производство бумажных денег связано с определенными затратами и вызывает множество сложностей. В частности, речь идет о вопросах повышения защиты бумажных денег от подделки. Однако, безусловно, фактическая стоимость бумажных денег значительно меньше их номинальной стоимости, в результате чего государство получает доход от эмиссии денежных средств – сеньораж.

В настоящее время наибольшее распространение получила система электронно-бумажных денег.

Для бумажно-кредитных денег характерны такие черты, как преобладание в денежном обращении безналичного оборота, возможность государственного регулирования денежного обращения, изъятие золота из оборота. Данный тип денежной системы способствует значительной экономии затрат.

Таким образом, к числу безусловных преимуществ бумажно-денежных систем относят их гибкость, экономичность и удобство.

Литература

1. Олейникова И.Н. Финансы, денежное обращение и кредит / И.Н. Олейникова. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1996.

References

1. Oleynikova I.N. Finansyi, denezhnoe obraschenie i kredit / I.N. Oleynikova. – Taganrog: Izd-vo TRTU, 1996.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие объектов и субъектов управления финансами. Дана характеристика субъектам управления финансами в РФ. Проанализированы методы управления финансами.

Ключевые слова: управление финансами, финансовый контроль, субъекты управления, объекты управления, планирование, прогнозирование, программирование.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE FEATURE CONCEPTUAL APPARATUS IF FINANCIAL MANAGEMENT

Abstract

The article deals with the concept of objects and subjects of financial management. The subjects of financial management in the Russian Federation are characterized. The methods of financial management are described.

Keywords: financial management, financial control, management subjects, objects, control, planning, forecasting, programming.

Терминологическое поле системы управления финансами связано с выделением и характеристикой объектов, субъектов управления финансами.

Объектами управления финансами признаются разнообразные виды финансовых отношений, которые образуют собственно финансовую систему.

Субъектами управления финансами выступают организационные структуры, то есть сам финансовый аппарат [1].

Характеристика субъектов управления финансами в Российской Федерации представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Субъекты управления финансами в Российской Федерации

№	Наименование субъекта управления финансами в РФ	Сфера деятельности субъекта управления финансами
1	Президент РФ	Регламент деятельности финансовой системы, подписание бюджетного плана
2	Федеральное собрание	Установление налогов, сборов, неналоговых платежей, утверждение федерального бюджета, принятие финансового законодательства.
3	Министерство финансов РФ	Осуществление развития бюджетной системы и бюджетного федерализма, составление отчета о выполнении федерального бюджета, формирование консолидированного бюджета, развитие финансовых рынков, разработка программы государственных заимствований и реализация их от имени РФ, управление государственным внешним и внутренним долгом, разработка единой методологии составления бюджетов всех уровней и отчетов об их исполнении, осуществление государственного финансового контроля.
4	Федеральное казначейство	Контроль и исполнение федерального бюджета, регулирование финансовых отношений между федеральным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, осуществление сбора, обработки и анализа информации о состоянии государственных финансов, разработка инструкций и методических рекомендаций для бюджетов
5	Счетная палата	Контроль за состоянием федеральной собственности и расходованием федеральных денежных средств

В рамках своих компетенций субъекты управления финансами используют ряд следующих методов (таблица 2).

Таблица 2 - Методы управления финансами в РФ

№	Наименование метода	Характеристика метода
1	Финансовое планирование	Обеспечение сбалансированности (оптимального соотношения между финансовыми ресурсами, находящимися в распоряжении государства и доходами, остающимися в руках хозяйствующих субъектов) и пропорциональности (рационального соотношения между величиной дохода до уплаты налога и после уплаты) финансовых ресурсов. Частные задачи финансового планирования определяются особенностями государственной финансовой политики. В их числе могут быть: установление необходимого для выполнения плана объема денежных средств и их источников; экономия расходов и пр.
2	Финансовое прогнозирование	Планирование возможного финансового положения, обоснование показателей финансовых планов, определение возможного объема финансовых ресурсов, источников финансирования и их использования в плановом периоде.
3	Финансовое программирование	Установление приоритетов расходов по направлениям, повышение эффективности расходов средств.
4	Финансовое регулирование	Корректировка параметров воспроизводства через систему налоговых и неналоговых платежей в бюджет, льгот и санкций в области финансов, доходов и расходов внебюджетных фондов, муниципальных предприятий, установление пропорций распределения накопления, обеспечивающих удовлетворение потребностей на микро- и макроуровне.
5	Оперативное управление финансами	Оперативный анализ складывающейся ситуации с целью получения максимального эффекта при минимуме затрат с помощью перераспределения финансовых ресурсов.
6	Финансовый контроль	Контроль за соблюдением финансово-экономического законодательства и финансовой дисциплиной в процессе формирования и использования денежных средств на макро- и микро- уровнях. Контроль осуществляется посредством использования таких приемов, как проверка, обследование, надзор, анализ финансового состояния, мониторинг и пр.

Таким образом, в области управления финансами существует достаточно большой спектр методов, то есть совокупности приемов и способов управления, позволяющий выполнять управленческие функции анализа, контроля, а также планирования финансов.

Литература

1. Галеутдинова Е.Р. Макроэкономика: метод. пособие – Пермь, 2011, 27с.

References

1. Galeutdinova E.R. Makroekonomika: metod. posobie – Perm, 2011, 27s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ПРИРОДА ВОЗНИКНОВЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Аннотация

В статье рассмотрены известные теории экономических циклов и кризисов. Дана характеристика выделенных теорий. Рассмотрено развитие взглядов на причины цикличности экономики.

Ключевые слова: экономический цикл, экономический кризис, спад, теория, цикличность экономики.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE NATURE OF THE ECONOMIC CRISIS

Abstract

The article describes the famous theory of economic cycles and crises. Characteristics of selected theories are given. The development of views on the causes of cyclical economy is described.

Keywords: economic cycle, economic crisis, recession, theory, cyclical economy.

В литературе причины возникновения экономических кризисов объясняются по-разному. К примеру, К. Маркс объяснял причины цикличности капиталистического воспроизводства самой природой капитализма, противоречием между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов.

Сторонники неоклассической и либеральной школ видят причины экономических кризисов, не связанные с природой капитализма, в частности недопотребление населения, приводящее к перепроизводству. Хотя недостаток платежеспособности является скорее следствием, нежели причиной кризисов.

Как правило, любую кризисную ситуацию провоцирует диспропорциональность, то есть отсутствие равновесия между отраслями. На наш взгляд, данная теория является наиболее подкрепленной различными доводами и фактами.

Ряд исследователей выделяют психологическую теорию кризисов, согласно которой каждую фазу экономического цикла характеризует своя психологическая картина, формирующая отношение к инвестициям. Паника на рынке провоцирует застой капиталовложений; напротив - повышенное настроение в условиях бума стимулирует так называемую «горячку».

П. Самуэльсон отмечает следующие известные теории экономических циклов и кризисов:

- денежная теория, которая объясняет цикл экспансией, или неким расширением, банковского кредита;
- теория нововведений, которая объясняет цикл использованием в производстве инноваций и инновационных технологий
- психологическая теория, определяющая цикл через следствие охватывающих население волн пессимистического и оптимистического настроения;
- теория недопотребления, рассматривающая в качестве основной причины экономического цикла большую долю дохода, идущую богатым и бережливым людям, по сравнению с тем, что может быть инвестировано;
- теория чрезмерного инвестирования, последователи которой считают, что причиной спада, или рецессии, в экономике является чрезмерное инвестирование;
- теория солнечных пятен – погоды – урожая.

Матвеева Т.Ю. говорит о том, что в составе причин экономических циклов в последнее время стали выделять теорию политического цикла, согласно которой в начале пути выгодно дестабилизировать ситуацию, а в конце – наладить ее [1].

Российские экономисты выделяют три этапа в изменении взглядов на цикличность кризисных явлений.

Первый этап охватывает период с начала XVIII в. до середины 30-х годов XX в. В это время преобладали суждения, что экономические кризисы либо вообще невозможны при капитализме, либо носят случайный характер и система свободной конкуренции способна самостоятельно их преодолевать.

Выделение второго этапа (с середины 30-х до середины 60-х годов XX в.) связано с трудами Джона Кейнса, а точнее - с его выводом о том, что экономические кризисы неизбежны в условиях классического капитализма и вытекают из природы присущего ему рынка. К заслугам Джона Кейнса в исследовании фактора цикличности относят разработанную им теорию мультипликатора, которая в последующем стала широко использоваться при анализе причин цикличности.

На протяжении третьего этапа (с середины 60-х годов до настоящего времени) стало уделяться огромное внимание разграничению экзогенных (внешних) и эндогенных, т.е. внутренних (преимущественно) факторов цикличности рыночной экономики. Помимо этого, стала доминировать точка зрения на то, что государство в развитых странах далеко не всегда стремится к антикризисному регулированию, сглаживанию циклических колебаний и стабилизации экономического равновесия и нередко проводит к так называемой проциклической политике, то есть само провоцирует и поддерживает цикличность в развитии экономики[2].

На наш взгляд, все же основной причиной экономических циклов является несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства. Отсюда циклический характер развития экономики может быть объяснен: либо изменением совокупного спроса при неизменной величине совокупного предложения; либо изменением совокупного предложения при неизменной величине совокупного спроса.

Литература

1. Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику / Т.Ю. Матвеева. – М.:ГУ ВШЭ, 2007. – 511с.
2. Остапенко Г.Ф. Антикризисное управление / Г.Ф. Остапенко. – Пермь: Изд-во ПГТУ, 2010. – 203с.

References

1. Matveeva T.Yu. Vvedenie v makroekonomiku / T.Yu. Matveeva. – M.:GU VShE, 2007. – 511s.
2. Ostapenko G.F. Antikrizisnoe upravlenie / G.F. Ostapenko. – Perm: Izd-vo PGTU, 2010. – 203s

В статье раскрыты аспекты формирования первоначальной стоимости основных средств. Приведен пример, характеризующий неоднозначность трактовки нормативной базы. Даны правила разрешения противоречий.

Ключевые слова: основные средства, внеоборотные активы, первоначальная стоимость, положение по бухгалтерскому учету.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE ASPECTS OF THE ORIGINAL VALUE OF FIXED ASSETS

Abstract

The article deals with aspects of the formation of the original value of fixed assets. An example of characterizing the ambiguity of interpretation of the regulatory framework is given. The rules for resolving contradictions are described.

Keywords: fixed assets, non-current assets, the initial cost, the position of accounting.

Основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости. В то же время понятие первоначальной стоимости неоднозначно и зависит от того, каким путем основные средства попали в организацию. Основными путями поступления основных средств являются: приобретение у поставщиков, самостоятельное изготовление; получение в качестве вклада в уставный капитал; безвозмездное поступление; получение по договору мены.

Проанализируем особенности формирования первоначальной стоимости в каждом из этих случаев.

Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов. При этом к фактическим затратам на приобретение основных средств относятся:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику (продавцу), а также суммы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- суммы, уплачиваемые организациям за осуществление работ по договору строительного подряда и иным договорам;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретен объект основных средств;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств.

Таким образом, перечень затрат, включаемых в фактическую себестоимость материалов, приобретенных за плату, является открытым.

В бухгалтерском учете стоимость приходуемых основных средств отражается проводкой Д08 «Вложения во внеоборотные активы» К60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации. При этом оприходование материалов от учредителей будет фиксироваться записью Д08 «Вложения во внеоборотные активы» К75 «Расчеты с учредителями».

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией по договору дарения (безвозмездно), признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внеоборотные активы. В бухгалтерском учете составляется запись Д08 «Вложения во внеоборотные активы» К98 «Доходы будущих периодов».

Стоимость основных средств при их изготовлении самой организацией определяется исходя из фактических затрат, связанных с их производством.

Первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам мены, признается стоимость ценностей, переданных или подлежащих передаче организацией. Стоимость ценностей устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей [1].

Таким образом, формирование первоначальной стоимости основных средств можно отразить в виде следующей схемы (рис.1).

<p>Приобретение за плату</p> <ul style="list-style-type: none"> • Получение ОС Д08К60,76 • Выделение НДС Д19К60,76 • Принятие к вычету НДС Д68К19 • Оплата ОС Д60,76К50,51,52 (денежными средствами), 62 (не денежными средствами, т.е. взаимозачет) • Принятие к учету ОС Д01,03К08 <p><u>Первоначальная стоимость - сумма фактических затрат на приобретение</u></p>	<p>Получение в качестве вклада в УК</p> <ul style="list-style-type: none"> • Получение ОС Д08К75,76 (например, затраты на транспортировку) • Принятие к учету ОС – Д01,03К08 <p><u>Первоначальная стоимость – согласованная учредителями стоимость</u></p>
<p>Самостоятельное изготовление</p> <ul style="list-style-type: none"> • Формирование затрат (в течение срока изготовления) - Д08К10,70,69,02 • Начисление НДС – Д19К68 • Принятие НДС к вычету – Д68К19 • Принятие к учету ОС Д01,03К08 <p><u>Первоначальная стоимость - сумма фактических затрат на изготовление</u></p>	<p>Безвозмездное получение</p> <ul style="list-style-type: none"> • Получение ОС – Д08К98 • Принятие к учету ОС Д01,03К08 • Списание части доходов будущих периодов на прочие доходы (по мере начисления амортизации Д20К02) – Д98К91 <p><u>Первоначальная стоимость – рыночная (текущая) стоимость</u></p>

Рис.1 - Способы поступления основных средств в организацию

Несмотря на однозначность определений, содержащихся в нормативно-правовой базе, возникает ряд спорных вопросов при определении первоначальной стоимости. Так, сложности появляются при отнесении процентов по кредитам и займам в случаях, когда эти кредиты и займы были взяты под приобретение основных средств.

Согласно нормам ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в первоначальную стоимость основных средств попадают все затраты, непосредственно связанные с их приобретением. То есть сумму начисленных процентов необходимо отразить по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», тем самым увеличив первоначальную стоимость.

Однако согласно ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» [2] расходы по займам признаются прочими расходами, то есть их следует отражать по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Исходя из сложившейся ситуации, следует воспользоваться одним из правил разрешения противоречий.

1. Если два нормативных акта одного и того же уровня регулируют одну и ту же ситуацию по-разному, то применяется более поздний по времени утверждения (правило разрешения противоречий по горизонтали).

2. Если два нормативных акта разных уровней регулируют одну и ту же ситуацию по-разному, то применяется более высокий по уровню (правило разрешения противоречий по вертикали).

Опираясь на вышеуказанные правила, следует руководствоваться правилом разрешения противоречий по горизонтали, т.е. необходимо использовать нормы ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам» и отразить начисление процентов по займам и кредитам бухгалтерской проводкой Д91 «Прочие доходы и расходы» К 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам».

Литература

1. ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
2. ПБУ 15/08 «Учет расходов по займам и кредитам»

References

1. PBU 6/01 «Uchet osnovnyih sredstv»
2. PBU 15/08 «Uchet rashodov po zaymam i kreditam»

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

Аннотация

Статья посвящена изучению ключевых вопросов бухгалтерского финансового учета, направлена на формирование базовых проблем учета. В статье выявлены основные параметры объектов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский финансовый учет, оценка, квалификация, признание, бухгалтерская проводка.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University
THE MAIN PROBLEMS OF ACCOUNTING

Abstract

The paper studies the key issues accounting. It aimed to creating basic accounting problems. The article identified the main parameters of the objects of accounting.

Keywords: accounting, evaluation, qualification, recognition, accounting entry.

Исследование, изучение любого направления неразрывно связано с пониманием основных аспектов, которые оно призвано отражать, с пониманием круга рассматриваемых проблем, то есть необходимо иметь четкое представление о том, какие вопросы стоят перед той или иной наукой, что является предметом изучения данной отрасли наук.

Поэтому изучение бухгалтерского финансового учета следует начинать с понимания того, на что направлен сам бухгалтерский учет. Согласно Федеральному закону №402-ФЗ от 06.12.11г. «О бухгалтерском учете» под бухгалтерским учетом понимается формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

К объектам бухгалтерского учета экономического субъекта согласно данному закону относятся [1]:

- 1) факты хозяйственной жизни, т.е. сделки, события, операции, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств;
- 2) активы, или ресурсы, контролируемые компаний, от которых ожидается приток экономических выгод в будущем;
- 3) обязательства, то есть задолженность компании, возникшая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку из организации экономических выгод;
- 4) источники финансирования его деятельности, или капитал, то есть часть активов компании, оставшаяся после вычета всех ее обязательств;
- 5) доходы – прирост экономических выгод в форме притока активов или сокращения обязательств, что выражается в увеличении капитала;
- 6) расходы - отток экономических выгод в форме уменьшения активов или увеличения обязательств, что выражается в уменьшении капитала;
- 7) иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами.

Соответственно, предметом бухгалтерского учета является отражение выявленных объектов, то есть отражение в учете фактов хозяйственной жизни, активов, обязательств, капитала, доходов, расходов. Для того, чтобы отразить изменение данных объектов учета, требуется обратиться к основным вопросам, стоящим перед любым бухгалтером.

Основными вопросами бухгалтерского финансового учета являются следующие вопросы: «Когда произошла операция?», «Каково стоимостное выражение объекта бухгалтерского учета?», «Каким образом отражена операция в бухгалтерском финансовом учете?».

Исходя из вышесказанного неизбежно возникают следующие проблемы: проблема признания объекта учета, проблема оценки объекта учета, проблема квалификации операции [2].

Таким образом, каждая хозяйственная операция находит отражение в системе бухгалтерского финансового учета и на основании соответствующего первичного документа, то есть документа, выписываемого в момент отражения операции или непосредственно по ее окончании, сопровождается датой, суммой и бухгалтерской проводкой (рисунок 1). Таким образом, все данные об имуществе, источниках имущества, расходах и доходах организации регистрируются с помощью системы бухгалтерского финансового учета.

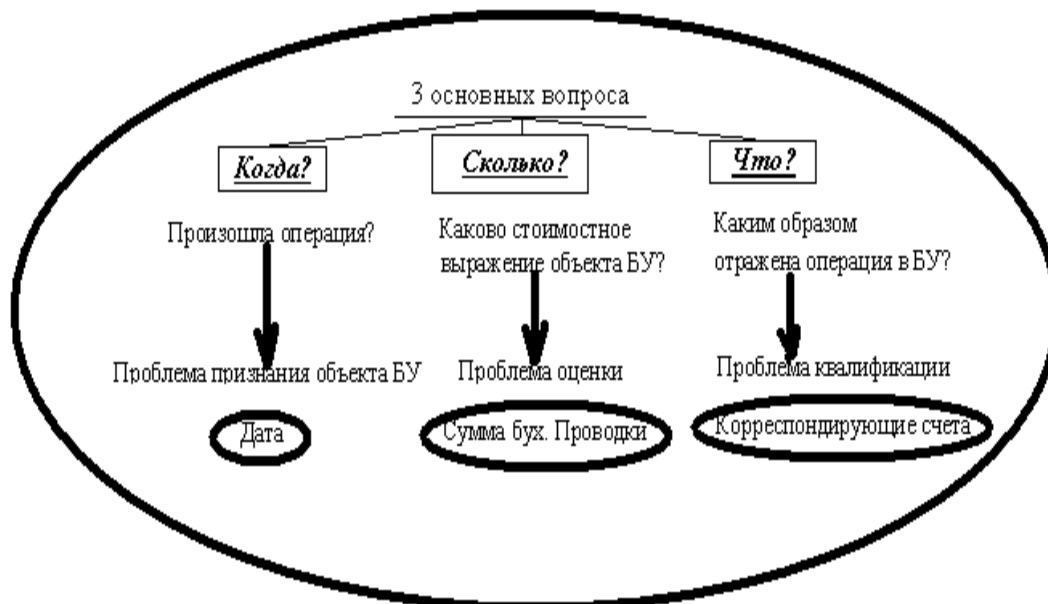


Рис.1 - Основные вопросы бухгалтерского финансового учета

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что все объекты бухгалтерского финансового учета отражаются в системе с помощью решения проблем оценки, признания, квалификации. Посредством отражения данных об изменении объектов бухгалтерского учета формируется систематизированная информация, подтвержденная первичными оправдательными документами, на базе чего составляется бухгалтерская отчетность.

Таким образом, прослеживается взаимосвязь между законодательно закрепленным определением бухгалтерского учета, направленным на формирование отчетности, и кругом решаемых для достижения данной цели проблем.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06 декабря 2011г.
2. Мухина Е.Р. Развитие управленческого учета на предприятиях по производству электротехнической продукции / Е.Р. Мухина: дисс. канд-та экон. наук: 08.00.12. Пермь, 2014. 227с.

References

1. Federalnyiy zakon «O buhgalterskom uchete» №402-FZ ot 06 dekabrya 2011g.
2. Muhina E.R. Razvitiye upravlencheskogo ucheta na predpriyatiyah po proizvodstvu elektrotehnicheskoy produktsii / E.R. Muhina: diss. kand-ta ekon. nauk: 08.00.12. Perm, 2014. 227s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Аннотация

В статье рассмотрены основные классификационные признаки, в соответствии с которыми выделены различные типы экономических кризисов. Дана краткая характеристика типам кризисов.

Ключевые слова: кризис, макроэкономика, микроэкономика, подъем, оживление.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University

THE TYPES OF ECONOMIC CRISIS

Abstract

The article describes the main types of economic crises. A brief description of the types of crises is given.

Keywords: crisis, macroeconomics, microeconomics, growth, recovery.

Макроэкономический термин «экономический кризис» в настоящее время звучит все чаще и чаще. В литературе уделяется огромное внимание вопросам изучения причин возникновения кризисов, классификации кризисов, методов антикризисного воздействия.

Проанализируем вопрос, связанный с выделением типов кризисов. Результаты анализа представим в таблице 1.

Таблица 1 - Типы экономических кризисов

№	Классификационный признак	Типы экономического кризиса	Характеристика типа
1	По периодичности	Регулярные (циклические)	Являются началом нового цикла, в ходе которого экономика последовательно проходит четыре фазы и подготавливает базу для последующего кризиса. Данный тип можно охарактеризовать широким охватом всех сфер экономики.
		Нерегулярные:	
		• Промежуточные	Не дают начала новому циклу, а прерывают на некоторое время течение фазы оживления. Они менее глубоки и продолжительны по сравнению с регулярными и, как правило, носят локальный характер.

		<ul style="list-style-type: none"> • Частичные 	Охватывают не всю экономику, а отдельную сферу общественного воспроизводства.
		<ul style="list-style-type: none"> • Отраслевые 	Охватывают одну из отраслей народного хозяйства. В качестве причин развития отраслевых кризисов, как правило, выделяют диспропорции в развитии отрасли, структурную перестройку, перепроизводство.
		<ul style="list-style-type: none"> • Структурные 	Структурные кризисы представляют собой нарушение закона пропорционального развития общественного производства, что находит проявление в сильных диспропорциях между отраслями и выпуском важнейших видов продукции в натуральном выражении, необходимых для сбалансированного развития экономики.
2	С позиции теории регуляции	Кризисы как результаты «внешнего» шока	Данный тип рассматривается через ситуацию, при которых тренд экономического развития той или иной географической общности оказывается заблокированным из-за нехватки ресурсов, вызванной природными или экономическими катастрофами.
		Циклические кризисы	Данный тип предполагает рассмотрение кризиса через фазу устранения напряжения, накопившегося за время оживления, роста в экономических механизмах и социальных процессах.
		Структурные кризисы	Любые случаи проявления противоречивого характера долгосрочного воспроизводства
		Кризисы системы регуляции	Характеризуют ситуации, при которых механизмы, связанные с существующей системой регуляции, оказываются не в состоянии изменить неблагоприятные конъюнктурные процессы.
		Кризисы способа производства	Данную группу кризисов можно охарактеризовать обострением противоречий, развивающихся в различных институциональных формах. Это ситуации, когда блокируется вся динамика воспроизводства конкретной экономики страны.
3	По степени охвата экономики	Общие кризисы	Охватывают всю социально-экономическую систему в целом.
		Локальные кризисы	Охватывают какую-то определенную часть социально-экономической системы.
4	По проблематике	Макрокризисы	Охватывают достаточно широкий, большой спектр экономических проблем на макроуровне.
		Микрокризисы	Охватывают какую-то отдельную группу проблем [1]
5	По структуре отношений в социально-экономической системе	Экономические кризисы	Отражают острые противоречия в экономике страны или экономическом состоянии отдельно взятой организации
		Социальные кризисы	Появляются при столкновении интересов различных социальных групп или образований.
		Организационные кризисы	Проявляются как кризисы разделения и интеграции деятельности отдельных подразделений, как отделение административных единиц, регионов, филиалов или дочерних компаний.
		Технологические кризисы	Кризис новых технологических идей в условиях явно выраженной потребности в новых технологиях.
		Психологические кризисы	Кризисы в социально-психологическом климате общества, коллектива или отдельной группы [2].

Следует отметить, что приведенная типология является неполной. Существует множество различных классификационных признаков, в соответствии с которыми выделяются кризисы в зависимости от продолжительности цикла, причины и т.д.

Таким образом, на сегодняшний день можно наблюдать обширную базу в области рассматриваемой макроэкономической проблемы, что, безусловно, говорит о ее актуальности и требует дальнейшего развития вопросов, связанных с данной темой.

Литература

3. Остапенко Г.Ф. Антикризисное управление/ Г.Ф. Остапенко – Пермь: Изд-во ПГТУ, 2010 - 203с.
4. Ланкин В.Е. Менеджмент организации / В.Е. Ланкин. – Таганрог: ТРТУ, 2006. [Электронная версия]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m98/> (дата обращения 26.02.2015).

References

1. Ostapenko G.F. Antikrizisnoe upravlenie/ G.F. Ostapenko – Perm: Izd-vo PGTU, 2010 - 203s.

Мухина Е.Р.

Старший преподаватель, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ОШИБКИ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие стилистических ошибок. Приведены основные причины возникновения ошибок. Дана классификация стилистических ошибок.

Ключевые слова: стилистическая ошибка, лексическая сочетаемость, словарные ошибки.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University
THE STYLISTIC ERRORS: DEFINITION, CAUSES, CLASSIFICATION

Abstract

The article deals with the notion of stylistic errors. The main causes of errors are described. The classification of stylistic errors is given.

Keywords: stylistic errors, lexical compatibility, vocabulary mistakes.

Многие люди в письменной и устной речи допускают те или иные ошибки в виде неправильного употребления слова и (или) неправильного построения предложения, т.е. стилистические ошибки. Стилистическими ошибками принято считать нарушение законов употребления в речи лексических единиц, а также недочеты в образовании синтаксических конструкций.

К числу наиболее распространенных стилистических ошибок относятся следующие: нарушение благозвучия речи, речевая недостаточность или, напротив, избыточность, злоупотребление речевыми штампами, канцеляризмами, стилевой разностью, неоправданная образность речи и т.д. Классификация стилистических ошибок приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Классификация стилистических ошибок

№	Вид стилистической ошибки	Характеристика стилистической ошибки	Примеры ошибок
1	Собственно стилистические ошибки	Нарушение благозвучия речи; речевая недостаточность или избыточность; злоупотребление речевыми штампами, "универсальными" словами, отглагольными существительными; употребление слов без учета их стилистических особенностей и экспрессивной окраски; неоправданная образность речи; использование неуместных в данном контексте неологизмов, устаревших слов, слов иноязычного происхождения.	Пернатые птицы; коллеги по работе; пианист играет руками; сбор ягод и т.д.
2	Лексические, или словарные ошибки	Неточное употребление слова; неправильное построение антонимической пары; неуместная игра слов; смешение паронимов; логические ошибки; нарушение границ лексической сочетаемости; искажение фразеологизмов; неверное использование отыменных предлогов (за счет, в силу, благодаря и др.); употребление лексических анахронизмов.	Играть значение; иметь большую роль; Ленинград XVIII века и т.д.; кануть в лето
3	Морфолого-стилистические ошибки	Ошибки в образовании падежных форм существительных, форм множественного числа у некоторых вещественных существительных, форм множественного числа имен существительных, употребляемых только в единственном числе, неверное употребление вариантных падежных окончаний, неполное склонение количественных числительных, смешение основ мужского и женского рода числительного	Туфель; по обоим сторонам; пуши животных; пианины; пара чулков и носок и пр.
4	Стилистико-синтаксические ошибки [1]	Неправильное расположение придаточного определительного предложения в сложной конструкции, смешение прямой и косвенной речи, нарушение норм употребления деепричастных оборотов, нарушение норм согласования частей предложения	Два известные директора; полчаса пройдут и т.д.

Рассмотрим причины некоторых собственно стилистических ошибок. К примеру, причиной нарушения благозвучия речи из-за скопления одинаковых звуков, морфем является, как правило, недостаточно развитое чувство языкового слуха. Недостаточное владение синонимикой языка приводит к тавтологии, или немотивированному повтору. Чтобы предотвратить возникновение этой ошибки, следует пробовать составлять синонимические ряды, выполнять упражнения с привлечением слов-синонимов. Причиной неоправданной образности речи является, на наш взгляд, стремление выразить свои мысли красивее. К сожалению, неумелое использование средств языковой выразительности ведет к прямо противоположному эффекту. Причиной многих лексических ошибок является, как правило, неточное знание лексического значения слова. Чтобы предотвратить ошибку, лучше заменить слово, значение которого известно не точно, на то, значение которого человек знает. Нарушение лексической сочетаемости происходит в основном из-за незнания норм лексических сочетаний или ограниченности словарного запаса. Что касается ошибок, связанных с нарушением функционального критерия, то в их числе следует отметить немотивированное употребление просторечных слов, форм, предложений. Часто встречается и неудачное использование эмоционально-оценочной окраски. Причиной чаще является незнание стилистических пластов лексики. Таким образом, в нашей повседневной жизни присутствует огромное количество стилистических ошибок, вызванных пробелами в знаниях людей нашего окружения.

Литература

1. Розенталь Д.Э. Справочник по русскому языку. Практическая стилистика. – М. 2001, 381с.

References

1. Rozental D.E. Spravochnik po russkomu yazyku. Prakticheskaya stilistika. – M. 2001, 381s.

Статья направлена на выявление основных типов стилистических ошибок среди студентов. Выделены основные виды ошибок. Приведены примеры.

Ключевые слова: стилистическая ошибка, анализ, лексическая сочетаемость, плеоназмы, тавтология.

Mukhina E.R.

Senior lecturer, Perm National Research Polytechnic University
THE ANALYSIS OF MAIN STYLISTIC ERRORS AMONG STUDENTS

Abstract

The article aims to identify the main types of stylistic errors among students. The basic types of errors are described. The examples of errors are given.

Keywords: stylistic errors, analysis, lexical compatibility, pleonasm, tautology.

В студенческой среде присутствует очень много различных речевых стилистических ошибок в числе которых можно отметить и нарушение благозвучия речи, речевую недостаточность/избыточность, злоупотребление речевыми штампами и пр.

По нашим наблюдениям чаще всего встречаются морфолого-стилистические ошибки. Прежде всего, речь идет об ошибках в употреблении числительных. На наш взгляд, можно выделить три наиболее распространенных типа ошибок:

- неправильное склонение числительных. К примеру: “Информатика будет проходить в ста семьдесят первой аудитории” (вместо: “Информатика будет проходить в сто семьдесят первой аудитории”). “Правило написано на двухсот восемнадцатой странице” (вместо: “Правило написано на двести восемнадцатой странице”).

- смешение основ мужского и женского рода оба-обе: “По обоим сторонам...” (вместо: “По обеим сторонам...”), “Обоими руками...” (вместо: “Обеими руками...”).

- неправильное употребление сочетаний числительных с существительными: “Да здесь недалеко... В полутора километрах” (вместо: “В полутора километрах”); “С праздником Восьмым мартом!” (вместо: “С праздником Восьмого марта!”).

Много ошибок можно заметить и в употреблении форм глагола:

- неправильное использование форм первого лица единственного числа настоящего и будущего времени недостаточных глаголов. “Я, конечно, убедю его пойти с нами” (вместо: “Я конечно, смогу убедить его пойти с нами”).

- использование форм первого лица единственного числа от некоторых глаголов с основами на чередующиеся согласные. “Я сейчас пылесосу ковер. Перезвоню тебе через 5 минут” (вместо: “Я сейчас чищу пылесосом ковер. Перезвоню тебе через 5 минут”).

- использование форм третьего лица единственного числа: “Она сейчас полоскает белье” (вместо: “Она сейчас полощет белье”).

- использование форм бесприставочных глаголов прошедшего времени с суффиксом –ну-: “Плащ так долго сохнул...” (вместо: “Плащ так долго сох...”).

- использование форм бесприставочных глаголов с корнем –лож-: “Не ложки тетрадь в шкаф! Она мне сейчас понадобится” (вместо: “Не клади тетрадь в шкаф. Она мне сейчас понадобится”).

- использование глаголов повелительного наклонения. К примеру: “Ты едь домой. Не жди меня.” (вместо: “Ты поезжай домой. Не жди меня”).

Нередко встречаются ошибки в употреблении форм существительных. Речь идет о неверном употреблении падежных форм существительных. “Я купила килограмм абрикос, пять мандарин и связку бананов” (вместо: “Я купила килограмм абрикосов, пять мандаринов и связку бананов”).

Очень распространенными являются ошибки в употреблении местоимений. При этом одна из наиболее часто встречающихся ошибок – это неправильное образование формы притяжательных местоимений третьего лица множественного числа: “Ихняя дача далеко. Поехали лучше в другое место” (вместо: “Их дача далеко...”). “Это евонная ручка” (вместо: “Это его ручка”).

Анализ ошибок в студенческой среде позволил выявить и группу собственно стилистических ошибок. Прежде всего, речь идет о речевой избыточности, появлении плеоназмов – речевых излишеств, вкраплений слов, ненужных со смысловой точки зрения. Чтобы избежать плеоназма, необходимо отсечь все лишнее. Достаточно следовать простому правилу: если какое-либо слово можно вычеркнуть из текста без снижения качества, то это следует сделать. “Примеры, имеющиеся в таблице, показывают...” (вместо: “Примеры показывают...”). Очень часто встречаются такие плеоназмы, как: август месяц, период времени, впервые дебютировать, коллеги по работе. Часто плеоназм формируется с помощью “слов-паразитов”: некий, правильный, некоторый... Если проговорить фразу без сомнительного слова, становится очевидным, что оно лишнее.

Помимо плеоназмов, можно отметить еще один недостаток речи – тавтологию. Тавтологией называется определение, повторяющееся в иной форме ранее сказанное, повторение однокоренных слов [1]. “В этом рассказе рассказывается о...” (вместо: “В этом рассказе говорится о...”). Тавтология легко обнаруживается при чтении текста вслух. К непомерно часто употребляемым словам и словосочетаниям относятся: который, чтобы, можно, народный фольклор, спросить вопрос...

Нередкими становятся случаи появления лексических ошибок. Так, очень часто наблюдается смешение паронимов – близких по звучанию, но разных по смыслу слов [1]. В качестве примеров могут быть приведены следующие пары: отличие (чего-то от чего-то) — различие (между чем-то и чем-то), усвоить — освоить (второе употребляется в значении более высокой степени проявления действия), равный (одинаковый) — ровный (без выступов, неровностей), предоставить (отдать в пользование) — представить (предъявить), языковой (от языка в значении орган) — языковой (от языка в значении речь) и многие другие.

Для студенческой среды характерно нарушение лексической сочетаемости. Наиболее распространенным примером является путаница словосочетаний “иметь значение” - “играть роль”. “Это открытие сыграло огромное значение в...” (вместо: “Это открытие сыграло огромную роль в (имело огромное значение в)...”).

Помимо морфолого-стилистических, собственно стилистических и лексических ошибок имеют место стилистико-синтаксические ошибки, в частности ошибки в строе предложения. К примеру, смешение конструкций: “Главное, на чем следует акцентировать внимание, - это на признаках сходимости рядов” (вместо: “Главное, на чем следует акцентировать внимание, - это признаки сходимости рядов”).

В этой группе ошибок встречается также и разрушение структуры сопоставительных союзов и создание новых пар, разделение союзных сочетаний. Не только...а (нужно: не только...но и), как...а также (нужно: как...так).

Можно отметить следующие виды нарушений:

- нарушение норм согласований определений и приложений, если определение относится к сочетанию существительного с числительным. “Первых два места принадлежат...” (вместо: “Первые два места принадлежат...”).

- нарушение норм согласований определений и приложений, если приложения – географические названия. “Я приехала поступать из города Добрянки”(вместо: “Я приехала поступать из города Добрянка”).

- нарушение норм управления: неправильный выбор падежной формы зависимого слова с предлогами согласно, вопреки, благодаря. “Согласно распоряжения...” (вместо: “Согласно распоряжению...”). “Вопреки предсказаний...” (вместо: “Вопреки предсказаниям...”).

Таким образом, в студенческой среде встречаются различные виды стилистических ошибок, причинами которых выступают недостаточно развитое чувство языкового слуха, недостаточное владение синонимикой языка, неточное знание лексического значения слова, незнание стилистических пластов лексики и т.д.

Литература

1. Иванова Т.Б., Баженова Е.А., Дускаева Л.Р. Орфографические, пунктуационные, речевые нормы русского языка в таблицах и тестах: Учеб пособие.- Пермь: Перм.ун-т, 2000.

References

1. Ivanova T.B., Bazhenova E.A., Duskaeva L.R. Orfograficheskie, punktuatsionnyie, rechevyie normy russkogo yazyki v tablitsah i testah: Ucheb posobie.- Perm: Perm.un-t, 2000.

Нарская О.И.

Аспирант. Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ И СОКРАЩЕНИЯ СРОКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕКОНСТРУКЦИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье проведен анализ проблем, с которыми сталкивается действующее предприятие при организации строительства и реконструкции основных фондов, определены направления сокращения сроков строительства и реконструкции основных фондов, сформулированы задачи в рамках каждого из направлений.

Ключевые слова: стоимость строительства; сроки строительства, действующее предприятие, основные фонды.

Narskaya O.I.

Post Graduate Student. Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

KEY TRENDS IN COST AND TIME REDUCTION DURING CONSTRUCTION AND RECONSTRUCTION OF THE MAIN ASSETS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

The paper analyses the problems which industrial enterprise faces during its activities in the construction and reconstruction of the main assets. The key trends in the cost and time reduction during the construction and reconstruction of the main assets are defined and tasks to be solved in the frames of each trend are elaborated.

Keywords: construction cost, construction time, industrial enterprise, main assets.

Капитальное строительство является особой сферой материального производства, целью которого является производство и ввод в эксплуатацию строительной продукции, включающей здания и сооружения промышленного, жилого, коммерческого назначения, а также инженерное и технологическое оборудование. Процесс строительства, как правило, имеет длительную протяженность во времени и подвержен широкому кругу внешних и внутренних рисков. Специфика строительного производства также заключается в том, что оно реализуется в форме строительных (инвестиционно-строительных) проектов, управление которыми осуществляется с использованием особых методов, относящиеся к дисциплине «управление проектами».

Строительство и реконструкция основных фондов (ОФ) действующих предприятий характеризуется следующими особенностями:

- привязка к долгосрочной стратегии развития предприятия и зависимость от успехов его развития;
- выполнение строительно-монтажных работ (СМР) в условиях действующего предприятия, часто без прерывания основных производственных процессов;

- потребность в существенных объемах инвестиционных ресурсов;
- специфичность строительной продукции, определяющаяся содержанием и особенностями основного производства.

Тесная связь воспроизводства основных фондов с общей стратегией развития предприятия, его фактическим положением на рынке, уровнем доходности производства, состоянием и перспективами бизнеса в целом делает строительство и реконструкцию ОФ уязвимыми от многих рисков, с которыми сталкивается предприятие, и эта зависимость негативно влияет на стоимостные и временные характеристики СМР. Прежде всего, предприятия, не занимающиеся строительством в качестве основной деятельности, часто не обладают необходимыми знаниями и опытом в организации СМР и управлении ими. По оценке российских специалистов [1,3], сфера управления является, наряду со стратегическим планированием, главной проблемной сферой при воспроизводстве ОФ.

Проведенный анализ показал, что перед предприятиями, осуществляющими строительство и реконструкцию основных фондов в современных условиях Российской Федерации, стоят два комплекса проблем:

1. Проблемы, лежащие в плоскости стратегического планирования и реализации расширенного воспроизводства основных фондов в рамках базовой корпоративной и инвестиционной стратегий развития предприятия.

К таковым относятся проблемы следующего характера:

- подверженность деятельности по воспроизводству основных фондов предприятия внешним рискам, связанным с развитием основного бизнеса компании;

- наличие инвестиционных рисков в связи с изменениями в макроэкономической и рыночной ситуациях, вызывающих неритмичность финансирования работ, что приводит к увеличению их стоимости и продлению сроков строительства, а также к конфликтам с подрядчиками;

- недостаток собственных средств для инвестирования в воспроизводство основных фондов и увеличение доли заемных средств.

- сложность организации выполнения СМР в условиях действующего производства.

2. Проблемы, связанные с ресурсно-институциональным обеспечением строительства и реконструкции основных фондов предприятия, прежде всего в сфере организации СМР и управления строительными проектами. Источником этих проблем является отсутствие у большинства промышленных предприятий опыта и ресурсов для выполнения полного объема функций заказчика (заказчика застройщика), в том числе:

- отсутствие профессиональной службы технического надзора над строительством;

- недостаток ресурсов, необходимых для формирования технического задания, предпроектных проработок и проектирования;

- отсутствие опыта применения эффективных процедур конкурентного отбора подрядчиков;

- недостаток опыта и специалистов для изучения рынков общестроительных и специальных работ, а также формирования подрядных и иных договоров и управления договорными отношениями (в том числе урегулирования споров с подрядчиками).

Направления решения указанных проблем включают комплексы мер по двум важнейшим направлениям:

1. Стратегическое планирование воспроизводства основных фондов.

2. Создание эффективной системы управления строительством и реконструкцией основных фондов предприятия.

В рамках первого направления решаются следующие задачи:

- определение значения и места расширенного воспроизводства основных фондов в корпоративной и инвестиционной стратегиях предприятия;
- выбор рациональных форм воспроизводства основных фондов, обеспечивающих реализацию базовой стратегии развития предприятия;
- выбор способов организации строительно-монтажных работ, обеспечивающих снижение стоимости и сокращение сроков строительства и реконструкции основных фондов;
- обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов инвестиционными ресурсами.

В рамках второго направления предполагается решение задач по разработке и внедрению элементов организационно-экономического механизма снижения стоимости и сокращения сроков строительства и реконструкции основных фондов, за счет рациональной организации СМР и создания системы управления инвестиционно-строительными проектами. Этот механизм включает:

- формирование ресурсной базы строительства и реконструкции основных фондов на основе существующей стратегии, с учетом применяемых форм воспроизводства основных фондов и способов организации строительно-монтажных работ;
- создание механизма координации производственной и строительной деятельности;
- разработка и внедрение методов контроля стоимости и сроков строительства объекта на всех стадиях проектирования и строительства;
- внедрение в деятельность предприятия по строительству и реконструкции основных фондов современных методов управления проектами;
- создание базы знаний, в том числе пакетов типовой договорной, конкурсной, проектной и строительной документации, а также баз данных о рынках строительных работ и поставок технологического оборудования.

Реализация инвестиционно-строительных проектов требует выполнения большого количества узкопрофессиональных контрольных и надзорных функций, таких как:

- функция технического надзора со стороны заказчика;
- функция авторского надзора со стороны проектировщика;
- функция освидетельствования и проведения промежуточных и окончательных приемок объектов и их частей (очередей);
- функция проведения аудитов и экспертиз при возникновении разногласий с привлекаемыми подрядными и иными организациями;
- функция обеспечения эффективного взаимодействия с государственными контрольными органами: государственным пожарным надзором, государственным санитарно - эпидемиологическим надзором, госгортехнадзором, государственным архитектурно-строительным надзором и т.д. [2].

В связи с этим нами выделены управленческие факторы, оказывающие непосредственное влияние на стоимостные и временные показатели инвестиционно-строительных проектов, которые должны учитываться руководством предприятия:

- выбор схемы реализации инвестиционно-строительного проекта, определяющей состав участников проекта, распределение рисков и характер взаимоотношений между ними;
- способы и качество отбора участников инвестиционно-строительного проекта;
- применяемые формы и условия контрактов на выполнение подрядных и проектных работ, поставки оборудования и оказание возмездных услуг;
- расчет стоимости строительства и контроль стоимостных параметров в ходе реализации инвестиционно-строительного проекта;
- сочетание внутреннего и внешнего контроля над ходом строительства и качеством строительной продукции;
- доарбитражное и арбитражное урегулирование споров с участниками инвестиционно-строительного проекта.

Предлагаемые направления снижения стоимости и сокращения сроков строительства и реконструкции основных фондов предприятия и решаемые при этом задачи в обобщенном виде представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Проблемы и направления снижения стоимости и сокращения сроков строительства и реконструкции основных фондов предприятия

№ n/n	Проблемы	Направления решения
1. Стратегическое и инвестиционное планирование		
1.1	Зависимость работ по воспроизводству основных фондов предприятия от текущего состояния предприятия и базовой стратегии его развития	Формирование эффективных механизмов стратегического планирования воспроизводства основных фондов как части базовой стратегии развития предприятия.
1.2	Инвестиционные риски в связи с изменениями в макроэкономической и рыночной ситуациях, вызывающие неритмичность финансирования	Выбор рациональной формы воспроизводства основных фондов. Выбор рационального способа организации строительно-монтажных работ.
1.3	Недостаток собственных средств.	Выбор наиболее подходящих схем выполнения инвестиционно-строительных проектов.
1.4	Сложность выполнения СМР в условиях действующего производства.	Диверсификация источников инвестиций.
1.5	Сложность расчета стоимости строительства и оценки эффективности инвестиционно-строительных проектов	Создание механизма эффективной координации СМР с деятельностью основного производства.
2. Институционально-ресурсное обеспечение и управление инвестиционно-строительными проектами		
2.1	Недостаток ресурсов, необходимых для выполнения полного объема функций заказчика (заказчика застройщика).	Выбор рационального способа организации строительно-монтажных работ. Анализ потребностей в ресурсной базе для обеспечения СМР и ее формирование на с учетом применяемых форм воспроизводства основных фондов и способов организации строительно-монтажных работ
2.2	Отсутствие ресурсов, необходимых для формирования технического задания, предпроектных проработок и проектирования.	Выбор наиболее подходящих схем выполнения инвестиционно-строительных проектов.
2.3	Отсутствие профессиональной службы технического надзора над строительством.	

2.4	Недостаток опыта и специалистов для изучения рынков общестроительных и специальных работ.	Формирование инженерно-управленческой структуры для осуществления технического надзора над строительством и укомплектование ее профессиональным кадрами, и (или) полный или частичный аутсорсинг инжиниринговых и управленческих услуг. Формирование системы переобучения и повышения квалификации специалистов. Создание базы знаний, в том числе пакетов типовой договорной, конкурсной, проектной и строительной документации, а также баз данных о рынках строительных работ и поставок технологического оборудования.
2.5	Недостаток опыта и специалистов для проведения эффективного конкурсного отбора подрядчиков.	
2.6	Отсутствие опыта и специалистов, необходимых для организации управления строительством.	
2.7	Недостаток опыта и специалистов по управлению отношениями в рамках договоров строительного подряда и урегулированию споров с подрядчиками.	

Составлено автором

Литература

1. Паненко И.А., Смирнов Е.Б. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов строительства и реконструкции основных фондов. Нефтяное хозяйство. 2008. № 5. С. 7.
2. Смирнов Е. Проблемы оценки финансовой устойчивости застройщиков, выполняющих функции заказчика, при строительстве многоэтажных зданий. Экономические науки. 2007. № 34. С. 287-290.
3. Шамава Ю.А. Формирование инвестиционной стратегии строительства и реконструкции основных фондов предприятия. Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук. Санкт-Петербург, 2012.

References

1. Panenko I.A., Smirnov E.B. Metody ocenki jeffektivnosti investicionnyh proektov stroitel'stva i rekonstrukcii osnovnyh fondov. Neftjanoe hozjajstvo. 2008. № 5. S. 7.
2. Smirnov E. Problemy ocenki finansovoj ustojchivosti zastrojshhikov, vypolnjajushhiih funkcii zakazchika, pri stroitel'stve mnogojetazhnyh zdaniy. Jekonomicheskie nauki. 2007. № 34. S. 287-290.
3. Shamara Ju.A. Formirovanie investicionnoj strategii stroitel'stva i rekonstrukcii osnovnyh fondov predpriyatija. Dissertacija na soiskanie uchjonoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk. Sankt-Peterburg, 2012.

Натейкина Ю.О.

Магистрант, Национальный исследовательский Томский государственный университет

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ.

Аннотация

В статье рассмотрены возможности построения индивидуального плана развития на основе модели компетенций, рассмотрены кейсы российских компаний, внедривших данную систему, а также сделаны выводы об эффективности этого инструмента.

Ключевые слова: индивидуальный план развития, модель компетенций, развитие персонала.

Nateikina Y.O.

Graduate student, National Research Tomsk State University

USING THE COMPETENCY MODEL FOR THE FORMATION OF INDIVIDUAL DEVELOPMENT PLANS.

Abstract

The article considers possibility of constructing an individual development plan based on the competency model, considered cases Russian companies that have implemented this system, as well as conclusions on the effectiveness of this tool.

Keywords: individual development plan, competency model, staff development.

Применение систем на основе моделей компетенций в разных странах позволяет отметить конкретные положительные изменения. Ряд американских компаний, внедривших данную систему и принявших участие в одном недавно проведенном исследовании, достигли следующих результатов: увеличилась доля принятых на работу кандидатов, вырос показатель удержания лучших специалистов, повысился моральный дух сотрудников, увеличилась степень достижения поставленных целей отдельными работниками, а также командами [4].

Компетентностный подход дает новые возможности для создания программ обучения, привязанных к критериям успешности, то есть к поведенческим стандартам высококлассной работы. Данная модель помогает определить области, где необходимы мероприятия по развитию персонала. В дальнейшем это позволяет создать общие для всей компании уровни карьеры, сотрудники получают более четкое представление о том, как планировать собственное профессиональное продвижение [4].

Обучение всегда направлено на компетенцию, необходимую для выполнения задач и достижения заданных результатов работы. Кроме того, обучение всегда относится к технической компетенции, необходимой для продвижения к конкретной цели. Например: обучение навыкам презентации, обучение проведению интервью при оценке работы, а также при отборе кандидатов, обучение навыкам работы с клавиатурой. Использование термина «навыки» может вызвать некоторое непонимание, потому что сотрудников обычно обучают не навыкам, а методике работы. Обучение не делает сотрудника умелым – умение развивается при практическом применении освоенных в процессе обучения методов.

Компетенция – это результат умелого применения разных методов в сочетании с конкретной ситуацией, ценностями, способностями и знаниями. Например, успешное руководство командой может быть результатом эффективного обучения применению таких методов, как: интервьюирование с целью оценки работы, проведение рабочих совещаний, предоставление «обратной связи», управление исполнением. Но руководство, наряду с другими факторами, основывается и на интересе сотрудников к развитию, на уважении интересов каждого сотрудника, на знании членов команды и персональной мотивации на исполнение работы. Обучение компетенции в целом позволяет соединить и использовать на практике все элементы – знания, навыки, ценности, способности, опыт и т.д.

Как на уровне всей организации, так и на уровне отдела может потребоваться улучшение конкретных компетенций. Модель компетенций поможет точно назначить цели мероприятий, необходимых для устранения недостающей компетенции. Модель полезна потому, что поведение работников, которые уже успешно работают на определенном уровне компетенции, – известно.

Модель компетенций помогает обучению и развитию своей реалистичностью. Чем более специализирована модель, тем ближе она к действительности. Стандарты поведения сотрудника в ситуациях, характерных для организации, отдела, бизнес-группы и т.д., должны отражать то, что реально происходит в организации. Те, кто организует курс и планирует программу обучения и развития, используя модель компетенций, получают готовую основу для составления упражнений и тренингов.

Приобретение новых умений включает в себя обучение необходимым техникам работы и проведение специальных мероприятий по видам деятельности. Этот процесс строится на сочетании различных методов и занимает определенное время.

Такой путь развития универсален и не зависит от исходной квалификации работника: то есть стажеры проходят ту же программу, что и опытный сотрудник, осваивающий новые компетенции. Компетенции могут помочь при разработке программы обучения (тренинга), так как они точно указывают на цели обучения (что уже обсуждалось в разделе о мероприятиях по обучению и развитию). Но, кроме того, компетенции выстраивают и структуру развития, которое происходит на рабочем месте.

Модели компетенций помогают на всех ключевых стадиях обучения и развития – от определения необходимости и разработки программ развития до оценки успешности обучения и последующего профессионального роста работника. Но компетенции сами по себе не приведут к успеху ни на одной из этих ступеней. Использование моделей компетенций помогает четко выстроить каждую ступень, но без опытных людей, которые должны спланировать, провести и обеспечить деятельность по развитию, обучение и развитие с основой на компетенции пройдет не лучше, чем любой другой плохо обеспеченный процесс [1].

Для понимания возможностей использования модели компетенций для формирования индивидуального плана развития были рассмотрены кейсы российских компаний, использующих рассматриваемую методику.

Первый рассмотренный кейс – о компании «ЛАНИТ» – ведущая в России и СНГ многопрофильная группа ИТ-компаний [2]. В этой компании планы развития сотрудников формируются с учетом результатов оценки сотрудников по компетенциям (корпоративным и техническим) и результатов оценки эффективности работы. Планы развития для новичков составляют на полгода, для более опытных – на год. Индивидуальный план развития, как правило, содержит перечень развивающих мероприятий. В зависимости от области деятельности компании этот перечень может быть очень разнообразным.

Руководитель и сотрудник совместно решают, какие знания и навыки нужны работнику, чтобы перейти на следующую карьерную ступень, требования для каждой ступени формализованы. Руководитель также объясняет, какие специалисты каких направлений нужны компании для дальнейшего развития. Также обсуждаются достижения и сильные стороны сотрудника, то, как наилучшим образом развивать его таланты, в каких областях он может в полной мере реализовать свой потенциал. При правильной организации такие встречи позволяют мотивировать сотрудника на повышение квалификации и эффективности работы и приносят огромную пользу.

В компании "Бритиш Американ Тобакко Россия" [2] план индивидуального развития составляется для каждого сотрудника его непосредственным руководителем. Как правило, план рассчитан на 1 год, однако в некоторых случаях, например, при планировании карьеры высокопотенциальных сотрудников, применяется и более долгосрочное планирование – на 3–5 лет. В данной компании составление индивидуального плана развития является обязательным для каждого работника. План составляется с целью определения всех навыков и умений, необходимых для эффективной работы в текущей должности, выявления среди них тех навыков, на развитии которых необходимо сфокусироваться в первую очередь, а также умений, которые необходимы для дальнейшего карьерного роста сотрудника. При этом индивидуальный план развития дает понимание, с помощью каких инструментов специалист будет развивать недостающие компетенции. "Наградой" в случае успешного выполнения плана развития будет повышение эффективности профессиональной деятельности сотрудника, детально продуманный карьерный рост, а также высокий уровень самореализации и удовлетворение от работы [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что применение модели компетенций для развития сотрудников – очень эффективный инструмент, используемый во многих современных компаниях. Модель компетенций позволяет правильно определить проблемные области у сотрудника и на основании этого выстроить эффективный план развития, результатом выполнения которого будет являться компетентность сотрудника и его замотивированность в связи с успешным результатом обучения и развития.

Литература

1. Акимов А. Коучинг в работе с резервом / А. Акимов, Е. Лукичева // Справочник по управлению персоналом. – 2008. - №10. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/304/7815/?sphrase_id=504503 (дата обращения 28.01.2015).
2. Ананьева Е. Индивидуальный план развития / Rabota.ru — портал для точного и быстрого поиска работы и подбора персонала. - 2003-2015 URL: http://www.rabota.ru/rabotodateljam/upravlenie_personalom/individualnyj_plan_razvitija.html (дата обращения 28.01.2015).
3. Гаврилюк В. Сила компетенции, / В. Гаврилюк, Ю. Михеев // Справочник по управлению персоналом. – 2009. - №4. URL: http://www.training-institute.ru/?p=publ&article_id=58 (дата обращения 28.01.2015).
4. ДНК успешной работы компании // Справочник по управлению персоналом. – 2010. - №10. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/418/116594/?sphrase_id=507893 (дата обращения 28.01.2015).

References

1. Akimov A. Kouching v rabote s rezervom / A. Akimov, E. Lukicheva // Spravochnik po upravleniju personalom. – 2008. - №10. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/304/7815/?sphrase_id=504503 (data obrashhenija 28.01.2015).
2. Anan'eva E. Individual'nyj plan razvitija / Rabota.ru — portal dlja tochnogo i bystrogo poiska raboty i podbora personala. - 2003-2015 URL: http://www.rabota.ru/rabotodateljam/upravlenie_personalom/individualnyj_plan_razvitija.html (data obrashhenija 28.01.2015).
3. Gavriljuk V. Sila kompetencii, / V. Gavriljuk, Ju. Miheev // Spravochnik po upravleniju personalom. – 2009. - №4. URL: http://www.training-institute.ru/?p=publ&article_id=58 (data obrashhenija 28.01.2015).
4. DNK uspešnoj raboty kompanii // Spravochnik po upravleniju personalom. – 2010. - №10. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/418/116594/?sphrase_id=507893 (data obrashhenija 28.01.2015).

Натейкина Ю.О.

Магистрант, Национальный исследовательский Томский государственный университет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПЛАНА РАЗВИТИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие «индивидуальный план развития», определены главные цели его разработки, основные характеристики, а также роль руководителя в процессе его формирования.

Ключевые слова: индивидуальный план развития, развитие персонала, карьерное развитие.

Nateikina Y.O.

Graduate student, National Research Tomsk State University

FEATURES OF FORMATION OF INDIVIDUAL DEVELOPMENT PLAN IN THE ORGANIZATION

Abstract

The article considers the concept of "individual development plan", defined the main objectives of its development, the main characteristics and the role of leader in the process of its formation.

Keywords: individual development plan, staff development, career development.

Индивидуальный план развития необходим для осуществления контроля и учета мероприятий по развитию каждого конкретного сотрудника в компании, например, в рамках системы оценки персонала или проекта по развитию кадрового резерва. Выполнение индивидуального плана развития является показателем эффективности работы самого работника, его руководителя и системы обучения и развития персонала организации в целом.

Индивидуальный план развития обычно содержит:

- краткую личную информацию о работнике;
- имя и должность наставника, руководителя;
- информацию об имеющихся компетенциях, степени их развитости (на основе проводящейся организацией оценки) и необходимости из дальнейшего развития для достижения следующего этапа деловой карьеры;
- мероприятия, действия, которые необходимо выполнить сотруднику для развития соответствующих компетенций.

Индивидуальный план составляется для сотрудника сроком не менее чем на 1 год.

План развития составляется с руководителем или наставником сотрудника в ходе специальной индивидуальной беседы с ним. Сотрудник должен принимать активное участие в составлении плана своего развития, говорить о своих потребностях, карьерных ожиданиях, о своих возможностях развиваться в том или ином направлении и т.д. Таким образом, в ходе такой беседы обязательно должны быть затронуты следующие вопросы:

- долгосрочные цели работника;
- краткосрочные цели работника;
- цели, связанные с построением деловой карьеры;
- ожидания от деловой карьеры в компании;
- возможности работника;
- опасения работника.

Зачем нужен индивидуальный план развития? Во-первых, специалист, который представляет этапы собственной карьеры, распланированные на годы вперед, имеет серьезный стимул для работы именно в этой компании. Во-вторых, индивидуальный карьерный план побуждает специалиста работать лучше, качественней. Скорость продвижения по служебной лестнице зависит только от него самого, поскольку переход на более высокую ступень происходит при достижении определенных показателей работы, прописанных в индивидуальном плане. В-третьих, на практике для большинства компаний составление индивидуальных карьерных планов совпадает с программой формирования кадрового резерва: необходимо иметь подготовленную команду менеджеров, способных реально брать в свои руки управление [3].

В настоящее время индивидуальный план развития сотрудников становится все более популярным инструментом в области управления человеческими ресурсами как в зарубежных, так и в крупных отечественных компаниях.

Следует помнить, что развитие персонала должно быть обязательно связано с профессиональной деятельностью и осуществляться в рамках тех компетенций, которые работодатель считает ключевыми для каждой конкретной должности.

Прежде чем приступать к разработке индивидуального плана развития, нужно провести оценку профессиональной компетентности сотрудника и определить его соответствие стандарту требований, предъявляемых к конкретной должности.

Развитие персонала всегда предполагает сотрудничество и взаимные обязательства трех сторон: сотрудника, его руководителя и самой компании. Так, обязательством сотрудника является проявление личной инициативы в развитии своих профессиональных качеств и в профессиональном росте, поиске новых возможностей в рамках своей должности, получении информации от руководства и коллег о качестве своей работы.

На руководителя, в свою очередь, возлагается ответственность за следующие аспекты сотрудничества:

- четкая постановка целей;
- четкое определение результата, который он желает получить от своего подчиненного по итогам деятельности за отчетный период;
- определение компетенций, которые необходимо развивать;
- предоставление конструктивной обратной связи и направление подчиненного в процессе исполнения им должностных обязанностей;
- предоставление постоянной возможности для профессионального развития.

В процессе составления и реализации данного плана стоит особо отметить роль непосредственного руководителя [2].

На стадии разработки индивидуального плана развития применяются элементы коучинга. Во-первых, план разрабатывает сам сотрудник. Ему помогает прикрепленный наставник. Поэтому при разработке индивидуального плана развития наставник выполняет роль партнера, помогающего работнику разработать собственный эффективный план развития, который он готов выполнять с четким пониманием того, зачем ему это нужно и что это ему даст.

В процессе составления плана работнику задаются открытые вопросы, позволяющие ему рассуждать и самостоятельно формулировать содержание пунктов плана.

В результате подобного разговора сотрудник получает осмысленность своего карьерного развития. Он видит, к чему стремиться, на что нужно направить свои усилия и каков будет результат этих действий. Причем важно отметить, что все цели, к которым он будет стремиться, – это его собственные цели, четко осмысленные и проработанные, а не навязанные кем-то извне. Соответственно, у сотрудника будет формироваться высокая мотивация на выполнение плана развития. В дальнейшем проводятся еще две-три встречи, в ходе которых и разрабатывается индивидуальный план развития. После этого начинается стадия сопровождения, предполагающая ежеквартальное обсуждение хода выполнения плана [1].

Таким образом, понимание того, зачем, для кого и как составлять индивидуальный план развития, дает современному руководителю актуальный инструмент для повышения квалификации персонала и профессионального развития ключевых сотрудников компании, совершенствования их знаний, умений и навыков. Кроме того, это помогает быстрее достичь поставленных перед ним или его подразделением целей. Следует только позаботиться о том, чтобы индивидуальный план не превратился в формальность и каждый сотрудник проявлял заинтересованность в его выполнении.

Литература

5. Акимов А. Коучинг в работе с резервом // Справочник по управлению персоналом. - 2008. - №10. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/304/7815/?sphrase_id=504503.
6. Чернов А. Индивидуальный план развития сотрудника: как это работает? // Всё для кадровика. - 2011. - №10. URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/706/306828/> (дата обращения 30.01.2015).
7. Шалашилина Н. Разработка и реализация индивидуального плана развития карьеры сотрудника. // ВКК-Национальный союз кадровиков 2002-2015. URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=2662>. (дата обращения 30.01.2015).

References

1. Akimov A. Kouching v rabote s rezervom // Spravochnik po upravleniju personalom. - 2008. - №10. URL: http://www.pro-personal.ru/journal/304/7815/?sphrase_id=504503.
2. Chernov A. Individual'nyj plan razvitija sotrudnika: kak jeto rabotaet? // Vsjo dlja kadrovika. - 2011. - №10. URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/706/306828/> (data obrashhenija 30.01.2015).
3. Shalashilina N. Razrabotka i realizacija individual'nogo plana razvitija kar'ery sotrudnika. // VKK-Nacional'nyj sojuz kadrovikov 2002-2015. URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=2662>. (data obrashhenija 30.01.2015).

Нурлыбай М. С.

Казахский Университет экономики, финансов и международной торговли

ВОПРОСЫ УНИФИКАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВ СТРАН ТС

Аннотация

Статья посвящена вопросам развития Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в соответствии с Договором от 6 октября 2007 года. По состоянию на конец 2014 года процесс унификации и гармонизации национальных законодательств еще не закончился. Существенные различия административных законодательств государств-членов Таможенного союза создают серьезные проблемы в правовом поле и требуют скорейшей унификации.

Ключевые слова: внешняя торговля, таможенный союз

Nurlybay M. S.

Kazakh University of Economy, Finance and International Trade

QUESTIONS OF UNIFICATION THE NATIONAL ADMINISTRATIVE LEGISLATION CU

Abstract

The article deals with the development of the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and the Russian Federation in accordance with the Agreement of October 6, 2007. By the end of 2014 the process of unification and harmonization of national legislation is not yet over. Significant differences administrative laws of the Member States of the Customs Union pose serious problems in the legal field and require speedy unification.

Keywords: foreign trade, customs union

В связи с бурным развитием интеграционных процессов в рамках Таможенного союза национальные законодательства государств-членов Таможенного союза меняются и поэтапно проходят процессы унификации, что должно позволить постепенно перейти к единому общему правовому полю.

Унификация завершена во большинстве направлений таможенного законодательства, касающегося, например, перемещения товаров, использования таможенных процедур, таможенных платежей, таможенного контроля. Ключевые аспекты четко прописаны в Таможенном кодексе Таможенного союза. Иначе говоря, таможенные правила для государств-членов, по большей части, унифицированы. Но, что же происходит в случае, если лицом нарушены указанные правила, ведь изменение таможенных правил должно было повлечь и изменение ответственности за их нарушение?

Из Таможенного кодекса таможенного союза следует, что "административные правонарушения и преступления - административные правонарушения, по которым в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза таможенные органы ведут административный процесс (осуществляют производство), и преступления, производство по которым отнесено к ведению таможенных органов в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза"(п. 1, ст. 4 ТК ТС)[1, с. 3]. При этом таможенные органы государств - членов таможенного союза ведут административный процесс (осуществляют производство) по делам об административных правонарушениях и привлекают лиц к административной ответственности в соответствии с законодательством государств - членов таможенного союза.

Таким образом, в настоящее время вопросы, связанные с нарушением таможенных правил, решаются на уровне национального законодательства государств-членов Таможенного союза. При этом следует отметить, что после вступления в силу Таможенного кодекса таможенного союза (с 01.07.2010) никаких существенных изменений, в главы Кодекса об административных правонарушениях Республики Казахстан (далее КоАП РК), Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации (далее КоАП РФ), Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь (далее КоАП РБ), посвященных административным правонарушениям в области таможенного дела, не вносилось. То есть, ответственность за нарушение таможенных правил регулируется национальным законодательством, которое не приведено в соответствии с международным правовым актом - Таможенным кодексом Таможенного союза. Сложилась ситуация, когда сроки давности, санкции, административное производство в национальных законодательствах значительно отличаются.

Например, за нарушение таможенного законодательства срок давности на территории Республики Казахстан и Российской Федерации составляет 1 год со дня совершения административного правонарушения, а на территории Республики Беларусь - 3 года.

До настоящего времени отсутствует унификация законодательства об административной ответственности и на уровне национальных законодательств государств-членов Таможенного союза[2]. Правовые нормы в области ответственности за нарушение таможенного законодательства в государствах-членах Таможенного союза имеют серьезные отличия, что приводит к объективным противоречиям на пути к формированию единого экономического пространства.

Ни в Республике Беларусь, ни в Республике Казахстан не установлена ответственность за нарушение сроков временного хранения (ст. 16.16 КоАП РФ) или за представление недействительных документов для выпуска товаров до подачи таможенной декларации (ст. 16.17 КоАП РФ). Однако в КоАП РФ отсутствуют нормы, определяющие ответственность за неуведомление о пересечении таможенной границы или за неостановку транспортного средства в месте, определенном таможенным органом, в то время ответственность за указанные правонарушения установлена и в Республике Беларусь, и в Республике Казахстан.

Существенно отличаются и санкции за те правонарушения, ответственность за которые предусмотрена во всех государствах-членах Таможенного союза.

Перечень составов нарушений таможенных правил, за совершение которых может наступить административная ответственность, а также виды и размеры соответствующих санкций содержатся в главе 26 КоАП РК, в главе 16 КоАП РФ, в главе 14 КоАП РБ.

Всего глава 26 «Административные правонарушения в сфере таможенного дела» КоАП РК содержит 40 статей, глава 16 «Административные правонарушения в области таможенного дела (нарушения таможенных правил)» КоАП РФ - 24 статьи, а гл. 14 «Административные правонарушения против порядка таможенного регулирования (административные таможенные правонарушения)» КоАП РБ - 19 статей.

Рассмотрим ответственность за наиболее распространенное нарушение таможенных правил - административное наказание за перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу таможенного союза помимо таможенного контроля, то есть вне определенных таможенными органами Республики Казахстан мест перемещения товаров через таможенную границу таможенного союза или вне установленного времени работы таможенных органов Республики Казахстан в указанных местах, при отсутствии признаков преступления регулируется ст. 426 КоАП РК, п.1, ст. 16.1 КоАП РФ и п. 1, ст. 14.1 КоАП РБ.

Составим сравнительную таблицу санкций по вышеуказанному нарушению

Таблица 1 - Санкции за перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу таможенного союза помимо таможенного контроля

Нарушители	ст. 426 КоАП РК	ст. 16.1 КоАП РФ	ст. 14.1 КоАП РБ
Должностные лица	30-40 МРП* при повторе в течении года 40-50 МРП	10-20 тыс.руб**.	30-50 БВ*** с конфискацией товаров и транспортных средств
Физические лица	10-20 МРП при повторе в течении года 20-25 МРП	Штраф в размере от 1/2 до 3хкратного размера стоимости товаров и (или) транспортных средств, явившихся предметами АП, с их конфискацией или без таковой либо конфискацию предметов административного правонарушения	100-150 БВ с конфискацией товаров и транспортных средств
Индивидуальные предприниматели	30-40 МРП при повторе в течении года 40-50 МРП		500-800 БВ с конфискацией товаров и транспортных средств
Юридические лица, субъекты СМБ	100 % от суммы неисполненного налогового обязательства (при повторе 200% с конфискацией товаров и транспортных средств или без таковой)		
Юридические лица, субъекты крупного предпринимательства	200 % от суммы неисполненного налогового обязательства (при повторе 300% с конфискацией товаров и транспортных средств или без таковой)		

* МРП - Минимальный расчетный показатель РК на 2015 год равен 1982 тенге, при курсе 185 тенге за 1 доллар США

** курс российского рубля составлял на момент исследования 60,7 рубля за 1 доллар США

*** БВ - Базовая величина РБ равен 100 тыс. белорусских рублей, при курсе 14 949 белорусский рублей за 1 доллар США.

Как показывает составленная таблица, административные санкции за данное таможенное нарушение в законодательстве Республики Казахстан значительно мягче.

Конфискация товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными предметами совершения административного правонарушения в КоАП РК предусмотрена только для юридических лиц, в КоАП РФ от конфискации освобождаются должностные лица, а в КоАП РБ конфискация товаров и транспортных средств является обязательной санкцией для всех субъектов нарушения.

Если перевести суммы штрафов в доллары США, то видно, что и здесь казахстанское законодательство мягче. На должностные лица, нарушившие таможенное законодательство в РК накладывается штраф в сумме 320-430 долларов США вне зависимости от нанесенного бюджету ущерба, в РФ накладывается штраф в сумме 315-630 долларов США, в РБ накладывается штраф в сумме 350-580 долларов США.

Рассмотренный пример, показывает что основные особенности отличий национальных законодательств за таможенные нарушения заключаются в следующем:

- в отношении субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан предусмотрены более мягкое наказание;
- в Российской Федерации при определении размера штрафа для физических и юридических лиц берется за основу стоимость товара и (или) транспортных средств явившихся предметом административного штрафа;
- в Республике Беларусь мера административного наказания - конфискация товара и транспортных средств явившихся предметом административного штрафа применяется в обязательном порядке, как к физическим, так и к юридическим лицам[3].

Административные законодательства, регулирующие процедуру исполнения постановления с назначенным наказанием в Российской Федерации, Республике Казахстан и Республике Беларусь, достаточно похожие[4]. Главным образом это объясняется общим корнем - основами законодательства СССР и союзных республик об административных правонарушениях. С момента обретения независимости правовые системы наших государств не успели сильно разойтись. Наиболее близкой к основам осталась Республика Беларусь. Республика Казахстан и Республика Беларусь предусмотрели в своем административном законодательстве санкционирование судом разрешения на обращение взыскания на имущество по взысканиям, вынесенным несудебными юрисдикционными органами.

При необходимости исполнения назначенных административных наказаний по делам о нарушении таможенных правил необходимо учитывать особенности национального законодательства, на территории которого будет происходить исполнение. В первую очередь это касается сроков предъявления постановления к исполнению (в Республике Беларусь это три месяца) и необходимости вынесения судебного решения для принудительного взыскания в Республике Беларусь и Республике Казахстан.

В заключение следует отметить что КоАП РБ является наиболее жестким по отношению к нарушителям таможенного законодательства, а КоАП РК наиболее мягким. Важно при формировании нормативной базы Таможенного союза не допустить усиления конфликта частных и публичных интересов, не ужесточить таможенные правила, не возвести дополнительные административные и финансовые барьеры.

Литература

1. Таможенный кодекс Таможенного союза. (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17) (ред. от 16.04.2010)
2. Проблематика унификации законодательства государств-членов таможенного союза в области ответственности за нарушение таможенных правил. Аналитический материал. М.: КА "ТАМОЖЕННЫЙ АДВОКАТ". - 2012.
3. Актуальные вопросы унификации таможенного регулирования в рамках Таможенного союза // Евразийском юридическом журнале № 5 (24) 2010
4. Таможенный союз: исполнение наказаний за нарушение таможенных правил. Аналитическая статья. // Информационный сайт о деятельности таможенных брокеров www.brokert.ru

References

1. Customs Code of the Customs Union. (Annex to the Agreement on the Customs Code of the Customs Union, it was decided the EurAsEC Interstate Council at the level of Heads of State of 27.11.2009 № 17) (ed. By 16.04.2010)
2. The issue of harmonization of legislation of Member States of the Customs Union in the field of liability for violation of customs regulations. Analytical material. M.: KA "CUSTOMS lawyer." - 2012.
3. Topical issues of unification of customs regulation in the Customs Union Eurasian Law Journal number 5 (24) 2010
4. The Customs Union: the execution of sentences for violation of customs regulations. Analytical article. // Information site about the activities of customs brokers www.brokert.ru

Панченко Е.Г.

Магистрант 1 курса, направление «Прикладная информатика в экономике и управлении» Санкт-Петербургского государственного экономического университета

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО КОНТРОЛЯ ГРАФИКА ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Предлагается архитектура информационной системы проектной организации, обеспечивающая интеграцию электронного оборота и проектного управления для бизнеса процесса «Контроль графика выполнения работ».

Ключевые слова: система электронного документооборота, проектная организация, управление проектами, архитектура информационной системы.

Panchenko E.G.

Undergraduate of Saint-Petersburg State University of Economics

DEVELOPMENT OF A SYSTEM FOR THE AUTOMATED CONTROL OF WORK SCHEDULE OF THE DESIGN ORGANIZATION.

Abstract

The structure and organization software is considered, make suggestions for improvement of the automated control of the work schedule.

Keywords: electronic document management system, project organization, project management, architecture of information system. Основопологающим условием успешного развития бизнеса во всех сферах хозяйственной деятельности в настоящее время является внедрение информационных технологий, позволяющих быстро и эффективно обработать информацию любого вида и принимать взвешенные управленческие решения [1].

Организация занимается разработкой проектно-сметной документации на всех стадиях проектирования комплекса инженерных сетей.

Все виды работ распределяются по отделам, в которых сосредотачиваются люди одной специальности. В организации существуют и работают в комплексе более 40 отделов. Трудовой ресурс компании более 700 человек.

Большинство сложных и рутинных процессов организации автоматизируются при помощи пакетов Microsoft Office, AutoCAD, системы печати, чата, местного сайта и т. д. Для экономии времени и повышения производительности организации было создано специализированное программное обеспечение.

В организации внедрена система электронного документооборота и управления взаимодействием DIRECTUM для оптимизации процессов хранения, обмена и изменения документации.

Контроль за организацией и обеспечением выполнения работ в сроки и объемах, установленных договором, и за соответствие выпускаемой продукции требованиям Заказчика и нормативно-технической документации осуществляют ГИПы, начальники отделов, секторов, групп.

В ходе исследования организационной структуры и программного обеспечения организации мною было выявлено отсутствие системы автоматизированного контроля графика выполнения работ.

В настоящее время существует множество автоматизированных систем управления проектами, обеспечивающих:

- централизованное хранение информации по графику выполнения работ, ресурсам и стоимости;
- возможности быстрого анализа влияния корректив в графике, ресурсном обеспечении и финансировании на план проекта;
- возможность распределенной поддержки и обновления данных в сетевом режиме;
- возможности автоматизированной обработки данных, генерации отчетов и графических диаграмм, разработки документации по проекту[2].

Предлагается не просто внедрить автоматизированную систему управления проектами, а интегрировать ее с системой электронного документооборота DIRECTUM.

Информационная модель проекта, разрабатываемая на начальной стадии планирования, заполняется руководящим составом, то есть идет «сверху». Далее в этой модели делаются пометки о том, на какой стадии находится проект, то есть проект подвергается переработке в процессе его реализации. Предполагается, что для составления реальной и объективной картины развития графика производства работ, информация о состоянии проекта будет вводиться проектировщиками, то есть «снизу». Таким образом, система обретет прозрачность, поможет контролировать ход выполнения проекта не только непосредственным руководителям проекта, но и руководителям отделов, принимающим участие в разработке конкретного объекта, поможет правильно распределить трудовые ресурсы, а в случаях, когда сроки будут увеличиваться, относительно первоначальных, будет легко выявить и устранить причину задержки.

Интегрирование автоматизированной системы управления проектами с системой электронного документооборота DIRECTUM позволит упростить систему ввода данных для пользователей всех ролей. Предполагается в древе задач DIRECTUM добавить пункт «График выполнения проектов», где каждый из разработчиков проекта сможет отметить степень выполнения работы по своему разделу проекта и посмотреть, на какой стадии разработки находятся другие проектировщики. При этом не понадобится обучение персонала новой системе, лишь некоторые разъяснения.

Система автоматизированного контроля графика выполнения работ позволит:

- создать реальную картину выполнения проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- оптимально распределять ресурсы и отслеживать ход реализации проекта;
- обеспечивать мониторинг и представление отчетов о реализации проекта по отношению к первоначальному (целевому) графику проекта;
- будет способствовать успешному взаимодействию участников проекта.

Таким образом, организация приобретет современный инструмент повышения эффективности управления предприятием.

Литература

1. Гниденко И.Г., Мердина О.Д., Чернокнижный Г.М. Информационные технологии в экономике // СПбГИЭУ – Санкт-Петербург – 2012 – С. 4, 74 – 84.

References

1. Gnidenko I.G., Merdina O.D., Chernoknizhnyj G.M. Informacionnye tehnologii v jekonomike // SPbGIEU – Sankt-Peterburg – 2012 – S. 4, 74 – 84.

Рассмотрена динамика концепции развития предпринимательских структур. Предложено четыре основных парадигмальных уровня: индивидуальный, организационный, рыночный, контекстуальный.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, экономика, инновации.

Putkina L.V.

PhD of technical science, associate professor, St. Petersburg University of Humanities and Social Sciences

THE DYNAMICS OF THE CONCEPT OF DEVELOPMENT OF BUSINESS STRUCTURES

Abstract

The dynamics of the concept of development of business structures. The proposed four major paradigmatic levels: individual, organizational, market, contextual.

Keywords: entrepreneurship, business, economics, innovation.

Динамика концепции предпринимательских структур начинается с древности, «предпринимательством» тогда считались деятельность, дело, занятие, особенно коммерческая, а предпринимателем – человек, ведущий общественную и производственную деятельность.

В средние века предприниматели представляли купцов, торговцев, ремесленников. Пример такого предпринимательства - Марко Поло, который торговал между Китаем и Европой (Шелковый путь через Россию). Предпринимателями считались и организаторы балаганов, парадов и представлений, а также кадры крупных строительных или производственных проектов.

Первые акционерные предпринимательские структуры возникли в сфере в XVI. Первой такой формой организации была основанная в 1554 году английская торговая предпринимательская структура для торговли с Россией.

В конце XVII века возникли первые банки и в 1694 г. был основан акционерный банк - Английский банк.

В XVIII термин «предприниматель» появились в работе Ричарда Кантильона, названной «Общие наблюдения о природе торговли».

С конца XVIII по начало XIX века акционерная предпринимательская структура банковского дела получает широкое развитие в восточных и западных странах, хотя они работали под разными правилами отрасли. Все более расширяется пропасть между малыми и крупными предпринимательскими структурами. В таких экономических условиях малыми предпринимательскими структурами все труднее выживать, зато широкое развитие получают средние и крупные. В этот период появляется новая профессия — менеджер-руководитель и организатор крупного производства.

С начала 90-х гг. XX века глубокие изменения российского общества затрагивают хозяйственную культуру и экономику, где происходят принципиальные изменения, свидетельствующие об определенной преемственности, типологическом и генетическом родстве как с дореволюционной хозяйственной структурой, так и с социалистической [3].

В последние годы XXI века в России многие ученые экономики и социологии пишут и говорят о предпринимательстве, о важности возрождения ценных дореволюционных традиций, необходимости исторического опыта.

Обычно в развитии теории предпринимательских структур говорят о трех волнах:

«Первая волна», возникающая в XVIII веке, была связана со вниманием на предпринимателях риска. «Вторая волна» в научном виде предпринимательских структур в начале XX века связана с выделением инновационной экономики. «Третья волна» отличается вниманием на роли предпринимательских структур как регулирующего начала в сбалансированной экономической системе и на особых личностных качествах предпринимателя.

Для теоретического и методологического развития предпринимательских структур в XX веке, философы, экономисты, социологи, психологи и другие ученые серьезно уделяют внимание развитию теории предпринимательских структур, его характеристикам и роли в развитии экономики. Научным исследованиям подвергаются собственные характеристики предпринимателей и разрабатываются практические деятельности по внедрению готовых предпринимательских проектов. Путем проведения международных конференций и развития предпринимательского образования во многих странах, год от года роль государства в поддержке предпринимательских структур более усиливается, особенно малых инновационных предпринимательских структур [8].

Современную концепцию развития теории предпринимательских структур можно охарактеризовать как «четвертую волну». В исследовании предпринимательских структур в экономической и социологической литературе можно выделить 4 основных парадигмальных уровня:

1. Индивидуальный уровень
2. Организационный.
3. Рыночный.
4. Контекстуальный.

По анализу развития малых инновационных предпринимательских структур (предприятий) - МИП и передового опыта государственной поддержки в Российской Федерации и в зарубежных странах, а также по опыту мирового развития официального стимулирования, развития и поддержки МИП в современной социально-экономической ситуации можно выделить следующие характеристики:

- глобализация производства товаров/услуг и рынков; высокие темпы модернизации и технологического развития, увеличение доли инновационных продуктов;
- короткие жизненные циклы и высокая степень диверсификации товаров/услуг, резкие колебания спроса на разные виды инновационных продуктов;
- увеличение значения нематериального производства, «экономики знаний» и «креативного капитала» в мировой экономике;
- повышенные требования к экологичности и безопасности выпускаемой товаров/услуг и ограниченность материальных ресурсов;
- повышенные требования к качеству товаров/услуг, введение единых международных стандартов качества.

В мировых условиях субъектами МИП оказываются чрезвычайно гибкие лучше, чем крупные при реагировании на постоянно колеблющуюся рыночную ситуацию, обеспечивая высокую эффективность капиталовложений. МИП обеспечивают самозанятость населения и быструю генерацию новых рабочих мест при сокращении рабочих мест в традиционных областях.

Сектор МИП на развитых местах страны играет слишком важную роль в экономическом развитии и повышении жизненного уровня населения, обеспечивает занятость населения и устойчивую долю валового внутреннего продукта. Но при этом субъекты МИП нуждаются в поддержке и стимулировании со стороны государственных структур и общественных предпринимательских структур. Особенности этих деятельностей касается ресурсного обеспечения в процессе коммерциализации инновационного продукта и минимизации затрат в таком же процессе, такие как исследование рынка инновационного продукта, поиск партнеров и заказов по использованию рекламных инструментов, правовое и информационное обеспечение и т.п.

Литература

1. Галстян А. Ш., Глушко Д. С., Минаков В. Ф., Шиянова А. А. Повышение эффективности работы предприятий электросвязи на основе различных вариантов вложения средств // Инфокоммуникационные технологии. – 2007. – № 3. – С. 114–119.
2. Маслов В. И., Минаков В. Ф. Эластичность качества по цене и затратам // Стандарты и качество. – 2012. – № 9 (903). – С. 88–90.
3. 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.
4. Минакова Т. Е., Минаков В. Ф., Лобанов О. С. Каскадная модель коммерциализации инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 63–69.
5. Путькина Л. В. Методика управления бизнес-процессами на предприятиях социально-культурной сферы // Сборник научных трудов Sworld. -2012. -Т. 32. -№ 4. -С. 3-7.
6. Путькина Л.В., Пискунова Т.Г. Интеллектуальные информационные системы. СПб: СПбГУП, 2008.
7. Путькина Л.В., Деревинский Д.О. Системы дистанционного обучения на платформе Microsoft office sharepoint server 2007 // Дистанционное обучение в высшем профессиональном образовании: опыт, проблемы и перспективы развития: тезисы докл. 2 Межвуз. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 10 июня 2009 г.). Санкт-Петербург, 2009. С. 94-97.
8. Механизмы управления организациями социально-культурной сферы в трансформируемой экономике России/М. С. Мотышина [и др.]; под ред. М.С. Мотышиной. -СПб: СПбГУП, 2010. -224 с. -(Новое в гуманитарных науках; Вып. 48).
9. Путькина Л. В. Реинжиниринг бизнес-процессов в сфере услуг на примере компании Xerox. // Материалы Международной научно-практической конференции «Современные тенденции в образовании и науке» 31 октября 2013 г. Часть 21: М-во обр. и науки РФ. Тамбов. Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество». -2013. -С.91-92.
10. Путькина Л. В. Формирование бизнес-процессов на виртуальном рынке // Материалы Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки». -Уфа. -31 января 2014 г.
11. Putkina L.V. The concept of process approach to management // В мире научных открытий. 2014. № 9.1 (57). С. 469-476.
12. Путькина Л. В. Эволюция концепций применения ИТ в управлении бизнес-процессами // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. №12-2 (31). С.31-32.

References

1. Galstjan A. Sh., Glushko D. S., Minakov V. F., Shijanova A. A. Povyshenie jeffektivnosti raboty predpriyatij jelektrosvjazi na osnove razlichnyh variantov vlozhenija sredstv // Infokommunikacionnye tehnologii. – 2007. – № 3. – S. 114–119.
2. Maslov V. I., Minakov V. F. Jelastichnost' kachestva po cene i zatratam // Standarty i kachestvo. – 2012. – № 9 (903). – S. 88–90.
3. 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.
4. Minakova T. E., Minakov V. F., Lobanov O. S. Kaskadnaja model' kommercializacii innovacij // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoy internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovanija v oblasti matematicheskogo modelirovanija i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 63–69.
5. Put'kina L. V. Metodika upravlenija biznes-processami na predpriyatijah social'no-kul'turnoj sfery // Sbornik nauchnyh trudov Sworld. -2012. -Т. 32. -№ 4. -S. 3-7.
6. Put'kina L.V., Piskunova T.G. Intellektual'nye informacionnye sistemy. SPb: SPbGUP, 2008.
7. Put'kina L.V., Derevinskij D.O. Sistemy distancionnogo obuchenija na platforme Microsoft office sharepoint server 2007 // Distancionnoe obuchenie v vysshem professional'nom obrazovanii: opyt, problemy i perspektivy razvitija: tezisy dokl. 2 Mezhvuz. nauch.-prakt. konf. (Sankt-Peterburg, 10 ijunja 2009 g.). Sankt-Peterburg, 2009. S. 94-97.
8. Mehanizmy upravlenija organizacijami social'no-kul'turnoj sfery v transformiruemoj jekonomike Rossii/M. S. Motyshina [i dr.]; pod red. M.S. Motyshinoj. -SPb: SPbGUP, 2010. -224 s. -(Novoe v gumanitarnyh naukah; Vyp. 48).
9. Put'kina L. V. Reinzhiniring biznes-processov v sfere uslug na primere kompanii Xerox. // Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Sovremennye tendencii v obrazovanii i nauke» 31 oktjabrja 2013 g. Chast' 21: M-vo obr. i nauki RF. Tambov. Izd-vo TROO «Biznes-Nauka-Obshhestvo». -2013. -S.91-92.
10. Put'kina L. V. Formirovanie biznes-processov na virtual'nom rynke // Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii «Innovacionnoe razvitie sovremennoj nauki». -Ufa. -31 janvarja 2014 g.
11. Putkina L.V. The concept of process approach to management // V mire nauchnyh otkrytij. 2014. № 9.1 (57). S. 469-476.
12. Put'kina L. V. Jevoljucija koncepcij primenenija IT v upravlenii biznes-processami // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2014. №12-2 (31). S.31-32.

Путькина Л.В.

Кандидат технических наук, доцент, Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация

Рассмотрены крупные, средние и малые предпринимательские структуры. Предложена единая концепция малых инновационных предпринимательских структур.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, экономика, инновации.

Putkina L.V.

PhD of technical science, associate professor, St. Petersburg University of Humanities and Social Sciences

FEATURES INNOVATIVE BUSINESS STRUCTURES

Abstract

Considered large, medium and small businesses. The proposed unified concept of small innovative business structures.

Keywords: entrepreneurship, business, economics, innovation.

Российская социально-экономическая система в настоящее время осуществляет переориентацию на инновационный тип развития, который предполагает модернизацию как экономики, так и социальной сферы. Составными элементами новой стратегии страны выступают кардинальные изменения в материальной базе, производительности труда, которые нацелены на достижение высокого качества жизни населения и основывающиеся на расширении и интенсификации инновационной деятельности предприятий.

К важным факторам инновационных предпринимательских структур относятся малые инновационные предпринимательские (МИП) структуры, повышающие наукоемкость и конкурентоспособность товаров/услуги, развивающие новые товары/услуги, занимающие большое место в новом рынке.

Рассмотрим сильные стороны МИП структур:

- оперативность в принятии коммерческих решений и в следствии этого сокращение инновационного цикла;

- отсутствие бюрократических процедур в предпринимательской структуре.
- низкий уровень расходов;

Практические примеры показывают то, что сложности в деятельности малых инновационных предпринимательских структур связаны с:

1. Непрофессиональным уровнем управления процессом предпринимательской деятельности,
2. Слабой привлекательностью внешнего финансирования, низкой инновацией и специализацией на рабочих местах.

Оба перечисленных недостатка все-таки для МИП не совсем приемлемы, т.к. здесь к решению функций менеджмента можно привлечь специалистов из этой области, работающих в ВУЗах, практикующих этот курс научных знаний. Что касается финансирования, то участие в различных конкурсах, грантах, смотря на различных уровнях управления и различными учреждениями и предпринимательскими структурами, а также благоприятный налоговый климат для инвесторов расширяют возможности ресурсной помощи научно-исследовательской деятельности малых инновационных предпринимательских структур. Также сам режим налогообложения МИП стал привлекателен, а также снижены и ставки страховых взносов до 14% против 34% в обычных предпринимательских структурах. Все это в совокупности позволяет снизить затраты МИП, что в свою очередь отражается на себестоимости услуг в малых инновационных предпринимательских структурах.

Учредители малых инновационных предпринимательских структур обладают высокой мотивацией предпринимательской деятельности. Так, весомыми стимулами инновационного предпринимательства, считаем, являются:

- возможность реализации собственных идей и замыслов;
- высокая степень свободы и креативности в принятии решений;
- завоевание высокого имиджа на основе научного признания, известного опыта, имени и других параметров, а также творческого признания успеха в инновационной сфере и др.

Высокие эффективные и результативные активности в малых инновационных предпринимательских структурах способствуют быстрой апробации новшеств, отсутствию бюрократизма, свободе поисков и то, что это единственная возможность инновационной деятельности для предпринимателей, хозяйствующих в небольших предпринимательских структурах.

Из-за ограниченности всех видов ресурсов МИП структуры заинтересованы в ускоренной разработке и производстве новых товаров/услуг, использовании передовых технологий, передаче на коммерческой основе нововведений крупным предпринимательским структурам.

Многие экономисты связывают инновационные предпринимательские структуры с продвижением инноваций для рискованного бизнеса, а к субъектам инновационных предпринимательских структур относят малорисковые предпринимательские структуры, способные реализовать коммерчески привлекательные инновационные деятельности и получить на этой основе прибыль. Однако помимо малых инновационных предпринимательских структур функционируют средние и крупные предпринимательские структуры.

Малые инновационные предпринимательские структуры могут быть представлены следующими предпринимательскими структурами:

- деловой центр (технопарк, бизнес-инкубатор), содействующий уровню исследования совместной предпринимательской структуры и обеспечивающий управление и услуги в экономической, бухгалтерской, юридической и другой деятельности;
- внедренческая предпринимательская структура, специализирующаяся на внедрении, лицензировании и патентовании, продвижении на рынок научно-технических инноваций и результатов интеллектуальной деятельности, доведении изобретений до коммерческого использования и продаже лицензий.

Поддержка малых инновационных предпринимательских структур должна способствовать преодолению субъектами интеллектуальной деятельности барьеров малых инновационных предпринимательских структур, коммуникации, компетенции, а формирование имиджа МИП позволит в определенном смысле повысить эффективность малых инновационных предпринимательских структур.

Объективно складывающиеся тенденции развития малых инновационных предпринимательских структур во многих странах характеризуются следующими особенностями:

1. Усиление инновационности производства и значимости научных исследований для предпринимательских структур; сокращение периода между получением научного результата и его практическим применением;
2. Снижение внутрифирменных исследований и бюджетного финансирования предпринимательских структур, стремление предпринимательских структур использовать научно-исследовательские организации как подрядчиков для проведения НИОКР;
3. Совершенствование мер по стимулированию прямого взаимодействия предпринимательских структур инновационного процесса на ориентированное направление.

В развитии экономики деятельность малых инновационных предпринимательских структур является важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития малых инновационных предпринимательских структур специалисты даже оценивают способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке [7]. Россия еще находится на начальном этапе развития рыночных отношений, и создание и развитие сектора малых инновационных предпринимательских структур должно стать частью социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к современной рыночной экономике. Малые инновационные предпринимательские структуры развиваются, набирают темпы роста, решая разные общественные проблемы.

В условиях насыщенности рынка конкурентное преимущество успешно достигается инновационными предпринимательскими структурами, т.е. теми малыми инновационными предпринимательскими структурами, которые применяют новейшие технологии и разработки, примерно как нано технологии.

Литература

1. Минаков В. Ф. Производственная волновая функция // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 10-1 (29). – С. 22-25.
2. Минаков В. Ф. Производственная функция в логистических потоках // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – С. 55-58.
3. Минаков В. Ф. Логистика мобильной торговли // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 9 (28). – С. 77-78.
4. Путькина Л. В. Методика управления бизнес-процессами на предприятиях социально-культурной сферы // Сборник научных трудов Sworld. -2012. -Т. 32. -№ 4. -С. 3-7.
5. Путькина Л.В., Пискунова Т.Г. Интеллектуальные информационные системы. СПб: СПбГУП, 2008.
6. Путькина Л.В., Деревинский Д.О. Системы дистанционного обучения на платформе Microsoft office sharepoint server 2007 // Дистанционное обучение в высшем профессиональном образовании: опыт, проблемы и перспективы развития: тезисы докл. 2 Межвуз. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 10 июня 2009 г.). Санкт-Петербург, 2009. С. 94-97.
7. Механизмы управления организациями социально-культурной сферы в трансформируемой экономике России / М. С. Мотышина [и др.]; под ред. М.С. Мотышиной. -СПб: СПбГУП, 2010. -224 с. -(Новое в гуманитарных науках; Вып. 48).

8. Путькина Л. В. Реинжиниринг бизнес-процессов в сфере услуг на примере компании Xerox.//Материалы Международной научно-практической конференции «Современные тенденции в образовании и науке» 31 октября 2013 г. Часть 21: М-во обр. и науки РФ. Тамбов. Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество». -2013. -С.91-92.

9. Путькина Л. В. Формирование бизнес-процессов на виртуальном рынке//Материалы Международной научно-практической конференции «Инновационное развитие современной науки». -Уфа. -31 января 2014 г.

10. Putkina L.V. The concept of process approach to management//В мире научных открытий. 2014. № 9.1 (57). С. 469-476.

11. Путькина Л. В. Эволюция концепций применения ИТ в управлении бизнес-процессами//Международный научно-исследовательский журнал. 2014. №12-2 (31). С.31-32.

References

1. Minakov V. F. Proizvodstvennaja volnovaja funkcija // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 10-1 (29). – S. 22-25.

2. Minakov V. F. Proizvodstvennaja funkcija v logisticheskikh potokah // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – S. 55-58.

3. Minakov V. F. Logistika mobil'noj trgovli // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 9 (28). – S. 77-78.

4. Putkina L. V. Metodika upravlenija biznes-processami na predpriyatijah social'no-kul'turnoj sfery//Sbornik nauchnyh trudov Sworld. -2012. -Т. 32. -№ 4. -S. 3-7.

5. Putkina L.V., Piskunova T.G. Intel'kual'nye informacionnye sistemy. SPb: SPbGUP, 2008.

6. Putkina L.V., Derevinskij D.O. Sistemy distancionnogo obuchenija na platforme Microsoft office sharepoint server 2007//Distancionnoe obuchenie v vysshem professional'nom obrazovanii: opyt, problemy i perspektivy razvitija: tezisy dokl. 2 Mezhd. nauch.-prakt. konf. (Sankt-Peterburg, 10 ijunja 2009 g.). Sankt-Peterburg, 2009. S. 94-97.

7. Mehanizmy upravlenija organizacijami social'no-kul'turnoj sfery v transformiruemoj jekonomike Rossii/M. S. Motyshina [i dr.]; pod red. M.S. Motyshinoj. -SPb: SPbGUP, 2010. -224 s. -(Novoe v gumanitarnyh naukah; Vyp. 48).

8. Putkina L. V. Reinzhiniring biznes-processov v sfere uslug na primere kompanii Xerox.//Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Sovremennye tendencii v obrazovanii i nauke» 31 oktjabrja 2013 g. Chast' 21: M-vo obr. i nauki RF. Tambov. Izd-vo TROO «Bizes-Nauka-Obshhestvo». -2013. -S.91-92.

9. Putkina L. V. Formirovanie biznes-processov na virtual'nom rynke//Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Innovacionnoe razvitie sovremennoj nauki». -Ufa. -31 janvarja 2014 g.

10. Putkina L.V. The concept of process approach to management//V mire nauchnyh otkrytij. 2014. № 9.1 (57). S. 469-476.

11. Putkina L. V. Jevoljucija koncepcij primenenija IT v upravlenii biznes-processami//Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2014. №12-2 (31). S.31-32.

Савина О.Н.¹, Савина Е.О.²

¹Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Налоги и налогообложение», Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва; ²ассистент, аспирант кафедры «Налоги и налогообложение», Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

МЕХАНИЗМЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ: ВОССТАНОВЛЕНИЕ НДС ПО АВАНСАМ ПЕРЕЧИСЛЕННЫМ

Аннотация

В статье рассматриваются спорные вопросы учета налога на добавленную стоимость по авансам, перечисленным за выполнение работ (оказание услуг, поставку товаров), вызванные недостатками действующего налогового законодательства.

Особенно проблемными являются вопросы о порядке восстановления НДС у производителей товаров, работ, услуг в случае их предварительной поэтапной оплаты, что в условиях неоднозначного трактования положений действующего налогового законодательства, способствует отвлечению из оборота денежных средств инвестора. Предлагаются новации в налоговое законодательство, направленные на повышение инвестиционной активности предпринимателей.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, восстановление НДС, НДС по авансам, инвестиционный проект.

Savina O.N.¹, Savina E.O.²

¹Candidate of economic sciences, assistant professor, Department of the Taxes and taxation, Financial University under the Government of the Russian Federation; ²junior research assistant, Institute of the Tax policy and tax administrator, Financial University under the Government of the Russian Federation

MECHANISMS OF TAX REGULATION OF INVESTMENT ACTIVITY: RECOVERY OF VALUE ADDED TAX ON THE ADVANCES LISTED

Abstract

The article discusses the controversial issues of tax, the value added in the advances listed for execution of works (rendering of services, delivery of goods) caused by the shortcomings of the current tax legislation.

Especially problematic are issues about how to restore the VAT producers of goods, works, services in case of their pre-milestone payment that under conditions of ambiguous interpretations of applicable tax laws, promotes distraction from circulation of funds of the investor. Offers innovations in tax legislation aimed at improving the investment activity of entrepreneurs.

Keywords: value added tax, VAT recovery, VAT on advances investment project.

В последние годы представители власти, науки и бизнеса активно обсуждают вопросы необходимости оживления российской экономики при помощи активизации инвестиционной деятельности. Государство имеет в своем арсенале большое количество инструментов, способствующих притоку капитала. В числе мер государственной поддержки инвестиционной деятельности налоговыми инструментами отводится значительная роль. Среди них – льготы и преференции. Однако реалии вынуждают делать выводы о том, что инвесторы зачастую не пользуются этими преимуществами в силу их нецелесообразности или неэффективности [4,6].

Проблемными являются вопросы о порядке восстановления НДС у производителей товаров, работ, услуг в случае их предварительной поэтапной оплаты инвестором (авансы перечисленные), что в условиях неоднозначного трактования положений действующего налогового законодательства, способствует отвлечению из оборота денежных средств инвестора.

До 2009 г. имела место ситуация, когда бюджет кредитовался за счет плательщиков НДС: организация получала аванс, а товары, работы и услуги передавала позже [5,9]. В подобной ситуации организация включала сумму аванса в налоговую базу по НДС и, соответственно, исчисляла и уплачивала с нее налог. При этом покупателю счет-фактура не выставлялась. Таким образом, НДС начислялся с авансов полученных, а с перечисленных авансов к вычету не брался. Это не соответствовало принципу зеркальности налогообложения НДС.

Федеральным законом от 26.11.2008 № 224-ФЗ [1] в п. 12 ст.171 НК РФ законодатели ввели норму, согласно которой покупателям (подрядчикам) разрешено принимать к вычету уплаченную с аванса сумму налога, тем самым, установив принцип зеркальности. В основе этого принципа заложено обязательное взаимное отражение одной и той же хозяйственной операции в

бухгалтерском и налоговом учете у лиц ее совершивших, и установление зависимости между вычетом сумм перечисленного покупателем поставщику сумм НДС и уплатой последним налога в бюджет.

Следует отметить, что принцип зеркальности предусматривает право на возмещение за счет бюджета сумм входного НДС только при наличии уплаты выходного НДС [7,8]. То есть, сначала должна быть уплата в бюджет сумм выходного НДС, а затем возмещение из бюджета сумм входного НДС.

Практическая реализация принципа зеркальности позволила исключить возможность необоснованного возмещения НДС, создать информационную базу данных по сделкам налогоплательщиков, повысить эффективность контрольной работы налоговых органов, а также включать в оборот дополнительные денежные средства, своевременно создавать материальные активы и, тем самым, формировать дополнительную добавленную стоимость. Такие поправки улучшили положение налогоплательщиков, отменив условия составления актов выполненных работ для вычета с авансов перечисленных и, оставив только условие об авансовой системе оплаты в договоре.

Вместе с тем, согласно пп. 3 п. 3 ст. 170 НК РФ суммы налога, принятые к вычету налогоплательщиком по товарам, работам, услугам, подлежат восстановлению налогоплательщику в случае перечисления заказчиком сумм оплаты или частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг [10,11]. Однако, в случае, если в условиях договора предусмотрена частичная предварительная **позатпная** оплата, то проблемным является вопрос о порядке восстановления НДС у производителей товаров, работ, услуг.

Рассмотрим распространенную в строительной отрасли ситуацию налогообложения НДС в цепочке «инвестор-заказчик-подрядчик». Для реализации инвестиционных проектов на практике используются договоры, предусматривающие поэтапный порядок сдачи работ, оказания услуг, когда финансирование осуществляется через авансовый платеж [4,6,12]. Согласно нормам действующего законодательства рассчитывается такой платеж от общей суммы договора и распределяется между этапами работ в заранее оговоренном размере.

Налогообложение инвестора. Если организация, выступающая в роли инвестора, самостоятельно никаких работ не производит, то по окончании строительства НДС к уплате не начисляет в силу того, что, согласно ст. 39 НК РФ не возникает объекта налогообложения. Однако по завершении строительства инвестор имеет право на вычет НДС, уплаченного подрядчиком в цене работ по строительству здания. Для этого он должен получить от заказчика-застройщика сводный счет-фактуру и документы, подтверждающие оплату подрядных работ.

Заказчик перечисляет аванс **подрядчику** на выполнение всех этапов работ, оказание услуг, доставку оборудования, поставку товаров. Предположим, договором предусматривается, что после закрытия каждого этапа часть аванса, пропорциональная стоимости этапа, засчитывается в счет его оплаты [5,7]. В этом случае налоговые органы придерживаются действующих норм ст.ст. 170-172 главы 21 НК РФ, и настаивают, что заказчик должен восстановить НДС по перечисленным авансам, не исходя из суммы части зачтенного аванса в счет этапа работы, части услуги или партии товара, а исходя из всей суммы аванса.

Такая ситуация становится крайне невыгодной, поскольку отвлекает из оборота денежные средства.

Исходя из буквального смысла положений главы 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ, авансовыми платежами являются такие платежи, которые получены налогоплательщиком в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг. Опираясь на это положение, полагаем, что те денежные средства, которые получены налогоплательщиком после даты фактической отгрузки товаров, поставки оборудования, выполнения работ, оказания услуг, не могут рассматриваться в качестве авансовых платежей, поскольку дата получения этих денежных средств следует за основной датой, относительно которой те или иные платежи рассматриваются в качестве авансовых [4,6,11]. Таким образом, суммы денежных средств, перечисленных инвестором до выполнения работ, оказания услуг, перестают быть авансовым платежом лишь в той части, которая зачтена в счет выполненных работ, указанных услуг, отгруженных товаров. Оставшаяся же сумма продолжает оставаться авансовым платежом.

В Госдуме обсуждается проект Федерального закона о необходимости дополнения пп.3 п.3 ст.170 НК РФ четвертым абзацем: «Если договором предусмотрен поэтапный порядок исполнения обязательств, то суммы налога, принятые к вычету в случае перечисления покупателем сумм оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав, подлежат восстановлению налогоплательщиком в части предварительной оплаты, приходящейся на соответствующий товар (работу, услугу) в порядке, предусмотренном договором» [2].

Сложнее дело обстоит, когда в договоре между сторонами не предусмотрен поэтапный порядок выполнения работ (оказания услуг, поставок товаров). В этом случае позиция налоговых органов сводится к тому, что налоговые вычеты возможны только после принятия заказчиком результата строительных работ в целом, то есть после окончания строительства [3].

По нашему мнению, аванс может засчитываться последовательно в счет очередной поэтапной поставки товара, выполненных работ, оказанных услуг по первичным документам, подписываемым заказчиком в отношении работ, выполненных подрядчиком за отчетный месяц. К таким документам относятся "Акт о приемке выполненных работ" по форме № КС-2 и "Справка о стоимости выполненных работ и затрат" по форме № КС-3, которые являются основанием для определения стоимости выполненных работ (этапа работ) и по которым производятся расчеты с подрядчиком.

Считаем целесообразным дополнить пп.3 п.3 ст. 170 НК РФ абзацем: «Субъекты строительной деятельности могут принимать НДС с перечисленных авансов, исходя из первичных документов (КС-2, КАС-3) вне зависимости от указания или отсутствия выделенных этапов работ в договоре».

Представляется, что практическая реализация данной нормы не приведет к потерям бюджета, поскольку сумма НДС, предъявленная к вычету, соответствует сумме восстановленного НДС, в то же время, она будет способствовать стимулированию инвестиционной активности в стране [10,12].

Следует отметить, что при налогообложении НДС авансовых платежей происходит усложнение процедуры исчисления и уплаты этого налога. Покупатели могут принимать сумму налога, уплаченную с аванса, к вычету, хотя разумнее было бы отменить НДС с авансов перечисленных. Однако это приведет к нарушению принципа зеркальности, как это уже было в период с 2001 по 2008гг. и негативным последствиям для покупателя (подрядчика) и инвестора [6,11].

Пока же в условиях допустимости неоднозначного толкования данной нормы и отсутствия в действующем налоговом законодательстве четкого определения порядка учета НДС по авансам, перечисленным за выполнение работ (оказание услуг, поставку товаров), выход из ситуации нам видится в том, чтобы стороны выдавали аванс, исходя не из всей стоимости объекта, а под каждый этап в отдельности.

Литература

1. Закон РФ от 26.11.2008 № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Проект ФЗ «О внесении дополнений в статью 170 главы 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».
3. Письмо МФ РФ от 05.03.2009 N 03-07-11/52.
4. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Причины низкой эффективности налогового регулирования инновационного развития экономики России// Вопросы теории и практики налогообложения: сборник научных статей преподавателей и аспирантов кафедры «Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации/ Выпуск 9. –М.: Цифровичок, 2011.

5. Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики / Экономика. Налоги. Право. Экономика. Налоги. Право. № 5, 27.10.2014. С. 117

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. Жукова Е.И. Налогообложение взносов на капитальный ремонт жилищного фонда/ Журнал «Управление многоквартирным домом», № 1, 2014г.

8. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39

9. Малис Н.И. Кризис: налоги и реформируются / Налоговый вестник, 2009, № 5.

10. Мельникова Н.П., Пинская М.Р. Возможности налоговой политики государства по стимулированию инновационного развития экономики//Финансы и кредит, 43(427) - 2010 ноябрь. Жукова Е.И. Налогообложение взносов на капитальный ремонт жилищного фонда/ Журнал «Управление многоквартирным домом», № 1, 2014г.

11. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014. №6. С.726-728.

12. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.

References

1. Закон РФ от 26.11.2008 № 224-FZ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

2. Проект FZ «О внесении дополнений в статью 170 главы 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации.

3. Pis'mo MF RF от 05.03.2009 N 03-07-11/52.

4. Goncharenko L.I., Savina O.N. Prichiny nizkoy jeffektivnosti nalogovogo regulirovaniya innovacionnogo razvitija jekonomiki Rossii// Voprosy teorii i praktiki nalogooblozhenija: sbornik nauchnyh statej prepodavatelej i aspirantov kafedry «Nalogi i nalogooblozhenie» Finansovogo universiteta pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii/ Vypusk 9. –M.: Cifrovichok, 2011.

5. Goncharenko L.I., Savina O.N. Aktual'nye voprosy formirovaniya investicionnoj privlekatel'nosti regiona na sovremennom jetape razvitija rossijskoj jekonomiki / Jekonomika. Nalogi. Pravo. Jekonomika. Nalogi. Pravo. № 5, 27.10.2014. S. 117

6. Gorbatko E.S. UCHET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJU KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVIH SLUZHb. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.

7. Zhukova E.I. Nalogooblozhenie vznosov na kapital'nyj remont zhilishhnogo fonda/ Zhurnal «Upravlenie mnogokvartirnym domom», № 1, 2014g.

8. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL'NOJ RABOTY NALOGOVIH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39

9. Malis N.I. Krizis: nalogi i reformirujutsja / Nalogovyj vestnik, 2009, № 5.

10. Mel'nikova N.P., Pinskaja M.R. Vozmozhnosti nalogovoj politiki gosudarstva po stimulirovaniyu innovacionnogo razvitija jekonomiki//Finansy i kredit, 43(427) - 2010 nojabr'. Zhukova E.I. Nalogooblozhenie vznosov na kapital'nyj remont zhilishhnogo fonda/ Zhurnal «Upravlenie mnogokvartirnym domom», № 1, 2014g.

11. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOObLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL'STVO. 2014. №6. S.726-728.

12. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUCHNO-ISSLEDOVATEL'SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.

Сафари М.Н.

Аспирант, каф. «Маркетинга и Коммерции», «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики»

СРАВНЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ЭКСИМ БАНКАМИ ЯПОНИИ И КИТАЯ

Аннотация

В данной работе исследуются маркетинговые стратегии ЭКСИМ банков в Китае и Японии. ЭКСИМ банк поддерживает экспорт. Главное внимание уделяется на то, что какие различия и сходства среди их маркетинговыми стратегиям. Исходя из этого, рассмотрены их годовой учета в течении 1994-2013 гг.

Ключевые слова: Экспорт, комплекс маркетинга, банковский маркетинг, смешанная модель ЭКСИМ банка

Safari M.N.

Department of Marketing & Commerce, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)

A COMPARATIVE STUDY OF MARKETING STRATEGIES FOR EXIM BANKS OF JAPAN AND CHINA

Abstract

China and Japan are among the successful countries in exports, not only in Asia, but in the whole world. Exim bank plays an important role in this domain as a government assistant for supporting exports. The objective of this study is to find out similar and different strategic points between these countries by performing a comparative study of marketing strategies for Exim banks of the two countries. To achieve this, marketing strategies for each of the banks were studied during the time period of 1994-2013 using their annual reports.

Keywords: Export, Mix marketing, Marketing of banking services, Compound model of EXIM bank

Introduction

EXIM Bank is the result of development and its main purposes are permanent and dynamic development, continuous employment through export increase. In compound model (activities of EXIM Bank, insurance companies and export guarantee at the same time), the financial units of export should act as the bases of development and perform the policies of country regarding the support for exports. This is the most commonly used model in Asian countries such as Japan and China. It is evident that each bank has its own marketing strategies based on 7Ps of marketing mix that consist of: product, price, place, people, promotion, process, physical evidence. Unfortunately, we couldn't find any studies related to this subject, but some literature reviews regarding Exim bank and marketing strategies for banks services are as follows: Anahita Baghizadeh and Molouk Partoy Shafagh [3] have performed a study regarding the examination of EXIM Bank role in export development (the office of monetary, commercial and financial policies research). They showed that EXIM Banks are the results of development and that the countries which have not achieved their goals in this regard support the industries and services they are good at. The main purpose of EXIM Bank establishment is to achieve stability and improve employment that takes place in a compound manner in Iran. By Oke & Micheal Ojo [4] in the paper Marketing Strategies and Bank Performance in Nigeria: Post –Consolidation Analysis, were studied the impact of marketing strategies of different banks on their performance was studied. Fredrick onyango Ali & Patrick B.Ojene , e.l. [7] have performed that, While formulating marketing strategy, a bank should focus attention on consumer sovereignty, attitude receptiveness and personal skills of bank staff, revitalizing the marketing department and participation of marketing personal in key bank decisions.

Methodology

The type of this study is descriptive and the comparative study of marketing strategies for Exim banks of Japan and China was performed using available statistics and library studies and also interview with experts. 7Ps of marketing mix was used for studying marketing strategies of this research.

1. Marketing strategies for Exim bank of Japan

Nippon Export Insurance (NEXI) undertakes the insurance underwriting, while Japan Bank for International Cooperation (JBIC) is responsible for financing. EXIM bank of Japan or JBIC was founded in 1950. [6]

Marketing strategies of this bank include in based 7p: Place: This bank pays special attention to establishing relationships with countries that are rich with natural resources such as Middle East countries with which Japan has strategic relations. The major services of this bank are provided to the developing countries in Middle East, after that comes Americas, Asia and Europe. Overseas branches are located in countries with which Japan maintains favorable business relationships. This bank has a total of 18 overseas branches, the least number of which are located in Africa. [2] Product: Bank's main focus in this regard is overseas investment, warranty service, financing exports and imports (respectively). In addition, this bank has done various researches on Islamic banking and provides the results through seminars, etc., for everyone. Other activities of the bank consist of consulting services for investments and import regulations of the other countries. [2] Promotion: The bank's major strategies for this domain are as follows: Relationships with foreign banks, conducting seminars, meetings and contract ratifications with other Exim banks, supporting environment and climate changes through private sector financing and encouraging this sector for investment in this domain, performing charities in poor countries such as Bangladesh, providing research facilities for students interested in foreign economic policies of Japan. [2] People: The bank has standardized staff and retiree salaries with regards to the economic condition, which is an application of internal marketing. [2] Process: With respect to management and information system necessary for providing services, bank pays considerable attention to maintaining security of the electronic banking system. [2]

2. Marketing strategies for Exim bank of China

The EXIM bank of China was founded in 1994. The Bank's main mandate is to facilitate the export and import of Chinese mechanical and electronic products, and assist Chinese companies in their offshore contract projects and outbound investment. It also aims to promote Sino-foreign relationships and international economic and trade cooperation. This bank is responsible for financing, and SINOSURE undertakes insurance. [5]

Marketing strategies of EXIM bank of China include in based 7p: Place: This bank has three branches overseas and the number of branches have stayed the same for a long time. However, the bank pursues the expansion of its market in compliance with the economic policies of the government for avoiding global crisis. [1] Product: One of the priorities of the bank is financing the environment. In addition, it encourages agriculture and tourism industry that possess export potential. Along with China's economic development, the bank is shifting from supporting exports to supporting both imports and exports. [1] Promotion: It is also trying to increase the number of customers by providing services based on the culture of honesty and helping the globalization of Chinese culture. Other major strategies of the bank are as follows: Charity works, conducting seminars and meetings with the intention of introducing bank in the society, organizing social plans such as concerts, spreading charity works and sacrifices in the society, fighting poverty, establishing relationships with other banks and institutions within and outside China, expanding international relations in order to create international influence. [1] People: In this regard, bank considers internal marketing which includes human resource management. The bank is correcting employee selection system, salary system, productivity measures, and job promotion rules. Furthermore, it puts special emphasis on educating the staff using modern educational approaches. The bank also encourages the staff to join seminars, competitions, etc., in an attempt to develop working culture and increase job satisfaction for them. To achieve this, the bank uses human resource management database. [1] Process: It is developing IT and the infrastructure for security of the systems and also improving IT implementation for risk assessment and electronic commerce. The bank also adjusts its internal structure with China's international economic activities. [1]

Comparative study

- Place: Exim bank of China has only 3 branches overseas, the number of which has been fixed for a long time. Whereas, Exim bank of Japan has a total of 28 branches overseas. In other words, contrary to Japan's Exim bank, Exim bank of China does not feel the need to establish and increase its branches in China's export markets.
- Product: Concentration on financing imports along with exports, is the common point between the two in this domain. Exim bank of Japan is more focused on consulting services for exporters in relation to the Japan's target countries for exportation. On the other hand, Exim bank of China is more focused on potential exportation skills of China such as agriculture, tourism, and so on. In other words, the perspective of Japan's Exim bank is to take advantage of international markets capacity and the perspective of China's bank is to optimally use domestic capacities for increased exports.
- Promotion: In this section, China's Exim bank implements the strategy of developing relations with other Exim banks, banks, etc., similar to the Japan's Exim bank strategy. But in case of charity works, Japan's Exim bank performs them more in poor countries such as Bangladesh, unlike China's bank, which focuses mostly within domestic boundaries. Exim bank of Japan also pays considerable attention to researches on international markets.
- People: Internal marketing, and correcting salary system, etc., are among the common strategies of the two banks.
- Process: Both banks put emphasis on implementing IT and providing security of the systems.

Finding

Marketing strategies for the two Exim banks of the two successful countries have a lot in common. But the main difference between the two banks is that Japan's Exim bank pays special attention to overseas and international markets capacity; number of overseas branches, charity works performed overseas, emphasizing research on different markets such as Islamic banking, etc. However, China's Exim bank focuses mostly on domestic matters and export capacities of China for accomplishing its mission. Comparing marketing strategies of the two countries demonstrates that Exim bank of China is more affected by government policies than its Japanese counterpart, which is understandable considering the communism system in China.

References

- 1-Annual report of EXIM bank of China (1994-2013)
- 2-Annual report of EXIM bank of Japan (1994-2013)
- 3- Baghizadeh A. Partoy Shafagh M. The role of EXIM Bank of export development // monetary research and policies forum, commerce and services, 2002
- 4- By O. Ojo M. Marketing Strategies and Bank Performance in Nigeria: Post –Consolidation Analysis // Research Journal of Finance & Accounting, 2012, -№ 5.- vol.3. -P 93-103
- 5- EXIM bank of china (<http://eximbank.gov.cn/en/>)
- 6- EXIM bank of Japan (<http://www.jbic.go.jp/en>)
- 7- Fredrick O. A. Patrick B.O., e.l. Influence of promotional strategies on banks performance // International Journal of Business, Humanities and Technology, 2012, -№.5. –vol.2. -P 169-178
- 8- Rasoulian, M. Conventional models of EXIM Banks and Optimal Model for Iran //Sadat Hejazi, 2012

Сендеров В.Л.¹, Лебедев А.А.²
¹Доцент, ²магистрант, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)
**К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ
 ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Аннотация

Статья посвящена актуализации применения теории и практики экономической безопасности в интересах формирования экономически безопасного человеческого актива.

Ключевые слова: фальсификация, тестирование, экономическая безопасность, персонал, угроза, человеческий актив.

Senderov V.L.¹, Lebedev A.A.²

¹Docent, ² master's student, Moscow State University of Mechanical Engineering (MAMI)

TO QUESTION OF CREATING AN ECONOMICALLY SAFE PERSONAL DURING A PROFESSIONAL EDUCATION

Abstract

The Article is dedicated to an actualization of an application of a theory and a practice of economical safety in interests of creating an economically safe human asset.

Keywords: falsification, educational testing, economic security, the staff, threat, human asset.

Выполненный авторами аналитический обзор лучших практик по семнадцати техническим университетам, входящим в ассоциацию технических университетов по задаче “разработка научно-методических основ и повышение качества подготовки специалистов в технических университетах” [1] на предмет выявления проблемной области по заявленной теме статьи показал, что при разработке и реализации мероприятий в области управления образовательными технологиями, направленными на повышение качества обучения и сокращения разрыва между получаемыми профессиональными компетенциями в процессе профессионального образования и особенностями их применения в реальных секторах экономики слабо используется теория и практика экономической безопасности на что указывает отсутствие специальной терминологии, упоминания об угрозах как таковых и о программах, их купирования в соответствии с целевыми ориентирами национальной системы обеспечения экономической безопасности, а также фрагментарный разброс отдельных мероприятий, которые можно причислить к противоугрозным как в системе отдельного университета, так и от университета к университету.

Отсюда, как представляется авторам, с учетом современных тенденций в области антикризисного управления национальной экономикой должна быть поставлена диверсификационная задача формирования экономически безопасного персонала для реальных секторов экономики в процессе профессионального образования на базе широкого применения теории и практики экономической безопасности особенно при управлении качеством образовательных технологий и принятии экономически безопасных решений в этой связи [3].

В связи с тем, что тестовый подход к измерению результатов обучения занимает существенное место в современных методических материалах, авторами в качестве примера выработки противоугрозного мероприятия в рамках экономической безопасности по угрозе фальсификации результатов тестирования [4] разработаны принципиальные методические рекомендации по купированию этой угрозы и проведен в целях совершенствования информационной безопасности тестовых заданий сравнительный анализ использования известных программных продуктов.

В новейшей экономической истории эволюция тестового подхода к измерению результатов обучения с точки зрения тематики статьи укрупненно выразалась в следующем: в организационно-технологическом обеспечении не использовалась компьютерная техника или слабо использовалась. Отсюда регистрировалась высокая степень неумышленного субъективного влияния на корректность результатов тестирования; организационно-технологическое обеспечение в основном базируется на компьютерных системах, здесь неумышленно субъективное влияние на корректность результатов тестирования сводится к приемлемому уровню.

Вместе с тем угроза фальсификации результатов обучения сохраняется на прежнем уровне, как следствие возможных нарушений информационной безопасности тестовых заданий и умышленно-субъективного подхода к коррекции результатов тестирования.

По этой причине авторы разработали матрицу экспертных оценок (таблица 1), отражающих возможный характер и масштаб угрозы фальсификации результатов обучения в процессе тестирования для использования в системе антикризисного управления образовательными технологиями.

Таблица 1 - Матрица экспертных оценок

Масштаб \ Характер	Легкий	Глубокий	Кратковременный	Затяжной	Локальный	Общий
Объективный						
Субъективный		х		х	х	
Внешний						
Внутренний		х		х	х	
Искусственный		х		х	х	
Естественный						
Случайный						
Регулярный		х		х	х	
Скрытый		х		х	х	
Явный						

Для наглядности выбрана вероятностная конфигурация экспертных оценок, позволяющая сделать вывод об имеющихся существенных затруднениях в обеспечении качества профессионального образования, что дает основания для проведения специальных исследований и разработки противоугрозных мероприятий в системе экономической безопасности формируемого человеческого актива.

Показателен в этой связи, пример фальсификации результатов обучения в США. “В городе Атланта штате Джорджия, директора школ и преподаватели в течение 10 лет занимались подделкой результатов школьных тестов, чтобы повысить уровень успеваемости своих учеников” [2].

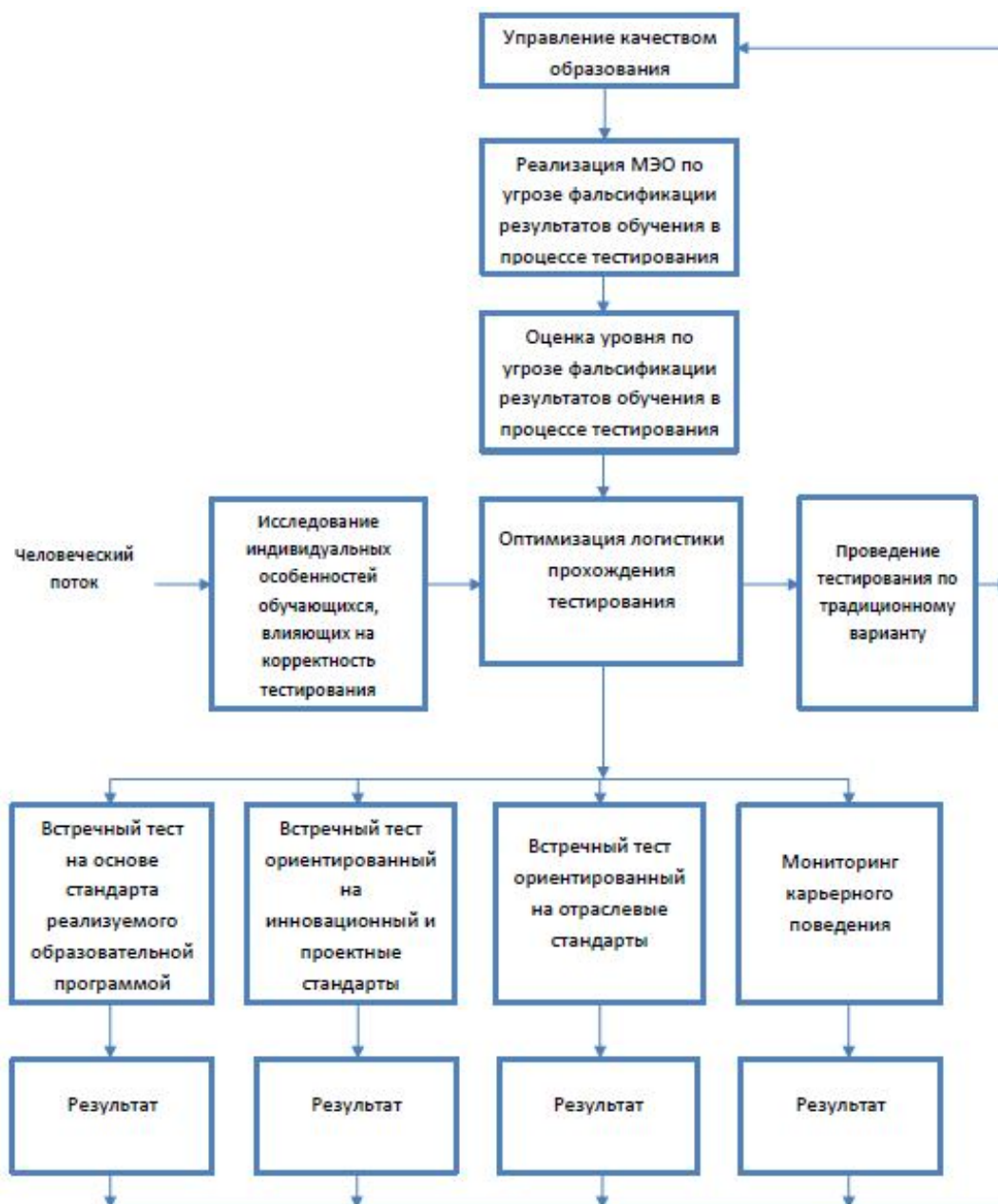


Рис. 1 – Принципиальный противоугрозный контур по угрозе фальсификации результатов тестирования.

Примечание: авторами рекомендуется проводить исследования индивидуальных особенностей обучающихся на основе методик выявления психотипов восприятия информации.

Ниже приведен выбор и обоснование использования известных программных продуктов на предмет обеспечения экономической безопасности в процессе тестирования на основе сравнительного анализа по специальным критериям (таблица 2). Анализ информации по таблице 2 показал, что наилучшими характеристиками по направлению обеспечения информационной безопасности обладает программный продукт - MyTest Student.

Таблица 2 - Сравнение систем тестирования для образовательных учреждений

	Quiz Press	Wondershare QuizCreator	Schoolhouse Test	Adit Testdesk	MyTest Student
Адаптационные возможности	+	+	-	+	+
Мультимедийный контент:	+	+	-	+	+
Защита:					
Шифрование данных	+	+	-	+	+
Система паролей	+	+	-	+	+
Платформа:					
Локальная	+	+	-	+	+
Сетевая	+	+	-	+	+
Вывод на печать	+	+	+	+	+
Стоимость (в рублях):	3100	10540	3038	1200	600

Программный продукт MyTest Student продемонстрировал высокую надежность работы, как в школах, так и в ВУЗах России и стран ближнего зарубежья. Продукт является отечественной разработкой и имеет широкое сообщество на территории страны.

Программный продукт MyTest Student обладает низкой стоимостью по сравнению с другими, что отражено в таблице, также обладает системой шифрования и функционально не уступает аналогам.

Литература

1. Сборник «Лучшие практики ВУЗОВ членов Ассоциации технических университетов».- Томск. Издательство ТПУ, 2014. - С. 350.
2. Агентство «Рейтер» [Электронный ресурс] URL: <http://ru.reuters.com/>
3. Международный научно-исследовательский журнал 12 (31), публикация «Управление карьерным развитием в процессе среднего (общего) образования» В.Л. Сендеров, Е.Ю. Бровцина, 2014. - С. 36-38.
4. Human Resource Management Review 16, Mitchell G. Rothstein, Richard D. Goffin, 2006. - С. 155-180.

References

1. Sbornik «Luchshie praktiki vuzov chlenov Associacii texnicheskix universitetov». - Tomsk. Izdatelstvo TPU, 2014. - S. 350.
2. Agentstvo «Rejter» [Elektronnyj resurs] URL: <http://ru.reuters.com/>
3. Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal 12 (31), publikaciya «Upravlenie karenym razvitiem v processe srednego (obshhego) obrazovaniya» V.L. Senderov, E.U. Brovcina, 2014. - S. 36-38.
4. Human Resource Management Review 16, Mitchell G. Rothstein, Richard D. Goffin, 2006. - S. 155-180.

Сендеров В.Л.¹, Ширяев Д.В.²

¹Доцент, ²Доцент, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация

В статье рассматривается использование перспективных технологий, внедряемых в образовательные процессы. Таковыми являются Интернет-технологии, технология электронной почты, компьютерные обучающие программы, дистанционные технологии и другие. Дается оценка этапов инновационного развития учебного процесса, анализируются положительные и отрицательные стороны дистанционного обучения.

Ключевые слова: веб-технологии, мультимедиа, самообучение, фасилитатор, интерактивное обучение, дистанционное обучение.

Senderov V.L.¹, Shiryayev D.V.²

¹Associate professor, ²associate professor, Moscow State University of Mechanical Engineering (MAMI)

THE THEORETICAL ASPECTS OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES APPLICATION IN EDUCATIONAL PROCESS

Annotation

The article discusses the use of advanced technologies being introduced in the educational process. These are Internet-based technologies, the technology of electronic mail, computer training programs, web-technologies and others. It also assesses the stages of innovative development of the educational process, it analyzes the pros and cons of distance learning.

Keywords: web-technologies, multimedia, self-study, facilitator, interactive learning, distance learning

Сфера образования всегда представляла собой одну из самых приоритетных инновационных отраслей. Она во многом определяла эффективность и уровень качества инновационной деятельности в других отраслях, отвечала за развитие инновационной среды и конкурентоспособность экономики в целом. Про другому, характер, время и качество инновационных процессов - одни из главных факторов, влияющих не только на эффективность инновационной деятельности в сфере образования, но и на большинство отраслей экономики в целом.

Из этого следует, что если ключевым ресурсом предприятий осуществляющих инновационную деятельность, будут такие критерии, как знания, опыт и сами навыки персонала, то на уровне организации тем более сфера образования будет играть одну из ключевых ролей в ходе инновационных процессов. Своевременность и эффективность обучения, а также переобучение и повышение квалификации персонала являются одними из важнейших факторов эффективности инновационного предприятия.

В настоящее время в связи с распространением инноваций в сфере образования выстраивается новая, отличная от предыдущих, современная образовательная система, сочетающая в себе возможность непрерывного образования человека и развития разносторонних знаний и компетенций в течение всей человеческой жизни. И представляет собой объединение таких факторов, как:

— производственные инновации в сфере образования, включая новые технологии, методы и приемы в преподавании и обучении;

— управленческие инновации, такие как новые экономические механизмы в сфере образования и создание новых организационных структур и институциональных форм в области образования.

Любая образовательная система имеет на настоящий момент в основе информационные, компьютерные и телекоммуникационные технологии последних лет для применения с целью обучения. Основа инновационного менеджмента в образовании опирается на то, что применение этих технологических инноваций будет сопровождаться решительными изменениями не только в существующих педагогических методах и приемах, но и в труде преподавателей и самих обучающихся, механизмах, теории и методологии самого современного образования. Сейчас методы и цели технологических средств современного образования достаточно многообразны, и при этом они совершенствуются из года в год.

Сейчас одной из самых перспективных технологий, внедряемых в образовательные процессы и использующихся с целью обучения являются Интернет-технологии, технология электронной почты, компьютерные обучающие программы, Web-технологии (World Wide Web – всемирная паутина) и другие.

Электронная почта сейчас используется повсеместно для поддержания взаимодействий как между преподавателем и обучающимся, так и между обычными пользователями. Технология электронной почты позволяет создавать модерлируемые и немодерлируемые, открытые и закрытые, платные и бесплатные *почтовые конференции*. Удобная система, предназначенная для специалистов определенного профиля или уровня.

Достаточно актуальна и такая технология в учебных процессах, как *компьютерные обучающие программы*, обладающие такими качествами, как гипертекстовые, мультимедийные, интеллектуальные и другими. Компьютерные обучающие программы могут предоставить возможность обучения в двух основных функциях – информационно-справочном и контрольно-обучающем (Таблица 1).

Таблица 1 - Основные функции и цели внедрения компьютерных обучающих программ

Основные функции	Цели внедрения компьютерных программ
Информационносправочная функция	Возможность получения расширенного доступа к учебному материалу Комфортность восприятия материала Облеченная навигация в материале
Контрольно-обучающая функция	Возможность проверки знаний Различные режимы тестирования для выявления «черных дыр» в самообучении

Множество специально разработанных средств и инструментов сильно облегчает процессы создания обучающих программ для компьютера. Они облегчают преподавателям, далеким от компьютерных технологий и интернета, легко создавать обучающие программы. Из этого следует, что использование *Web-технологий* в разработке и тестировании учебных курсов выводит новую модель обучения.

Мы знаем, Web-технология – это распределённая система, предоставляющая доступ к связанным между собой документам, расположенным на различных компьютерах, подключенных к Интернету. Сейчас она является самой популярной системой в сети Интернет, оставляющая мало шансов другим Интернет-системам. На базе Web-технологий возможно осуществление конференцсвязи для доставки дистанционных курсов, а также реализовывать интерактивный процесс обучения.

Основными *типами Web-технологий*, которые применяются в инновационном обучении, относят следующие:

— Интегрированные обучающие пакеты (ИОП), разработанные для совершенствования инновационных курсов на базе Web технологии.

— Асинхронные и синхронные компьютерные конференции.

— Дистанционная работа, в том числе и групповая.

Быстрое развитие таких инноваций в образовании может превратить проблему выбора технологий в учебном процессе в одну из важнейших проблем инновационного менеджмента в образовательной сфере. Основные принципы эффективного подбора и использования технологий в современном учебном процессе можно структурировать в такие положения:

— Важна не информационная технология сама по себе, а ее, влияние на достижение образовательных целей.

— Не все дорогостоящие и наиболее современные технологии обязательно обеспечат наилучший образовательный результат. Как показывает практика, наиболее эффективными оказываются достаточно распространённые технологии.

— Учёт наибольшего соответствия технологий характерным чертам обучаемых.

— Самым эффективным является мультимедийный подход, стремящийся к взаимодополнению различных существующих технологий для достижения лучшего синергетического эффекта.

Технологические инновации положительно влияют на существенное расширение множества педагогических методов и приемов, которые могут существенно повлиять на характер преподавательской деятельности в целом.

Весь комплекс методов преподавания и обучения, строящийся на базе современных компьютерных и телекоммуникационных технологий можно структурировать по четырем основным группам, различающимся типом коммуникации между обучаемыми и преподавателем:

1. Самообучение. В отличие от традиционной образовательной системы самообучение всегда происходило путем печатных изданий, то новые технологии привели к появлению различных методов, при использовании которых обучаемый сам взаимодействует с образовательными ресурсами в любом месте и в любое время, при минимальном участии сторонних лиц. Для такого самообучения характерен мультимедиа подход, при котором образовательные ресурсы разнообразны (Таблица 2).

Таблица 2 - Различие методов самообучения

Методы традиционного образования	Методы инновационного образования
Печатная продукция, в том числе статьи, книги, учебные материалы	Печатные материалы Аудио материалы Видео материалы Обучающие программы Электронные журналы Электронные базы данных Другие учебные материалы, доставляемые по компьютерным сетям

2. Педагогические методы для индивидуального преподавания и обучения, с характерными взаимоотношениями между обучаемым и преподавателем, развивающиеся в современном образовании как на основе очного учебного взаимодействия, так и посредством таких технологий, как мобильный телефон, социальные сети, электронная почта. Важнейшим является развитие теленаставничества, которое базируется на компьютерных сетях.

3. Преподавание, с представлением преподавателем учебного материала (лекции). В традиционной образовательной системе обучаемые ни на что не влияют при таком учебном взаимодействии. В основе же инновационных технологий такой подход получает новое развитие. Например, лекции, которые записаны на аудио- носители, дополняются электронными лекциями, т.е. лекционным материалом, который распространяется по компьютерным сетям.

4. Педагогические методы, характерные активном взаимодействием между всеми участниками учебного процесса. Функции таких методов и их интенсивность существенно растут с появлением новых обучающих телекоммуникационных технологий. Интерактивность взаимодействия между самими обучающимися, становится одним их важнейших источников получения знаний. Эволюция этих методов связана с созданием новых учебных коллективных дискуссий и конференций. Технологии конференций могут дать активный старт в методах инновационного образования. Важную функцию в учебном процессе выполняют компьютерные конференции, позволяющие всем участникам дискуссии обмениваться сообщениями как режиме реального, так и в оффлайн (не в сети) времени, обеспечивающие большую ценность. Компьютерные коммуникации позволяют использовать и совершенствовать такие методы обучения, как дебаты, моделирование ситуаций, ролевые игры, мозговые атаки, проектные группы и многое другое.

Такое влияние быстрого развития технологической и педагогической составляющих в учебном процессе ведет к формированию новой образовательной среды, основными тенденциями которой можно выделить следующие:

Углубление содержания обучения как результат информационных технологий:

— организация и структурирование содержания образования,

- связь элементов в содержании образования,
- использование альтернативных видов информации,
- модульность и доступ к фрагментам содержания,
- представление курса как совокупности тем,
- разработка урока как системы образовательных действий,
- разработка последовательности в изучении материала,
- адаптация учебного материала к индивидуальным особенностям обучаемых,
- развитие содержания образования на таких уровнях, как авторов курсов, преподавателей, методистов, учеников,
- ориентация в материале, использование профессиональных дискуссий в учебных целях и ряде других.

Развитие принципа интерактивности являющейся:

- Развитием методов информационного ресурса на основе медиатехнологий.
- Развитием интерактивных обучающих сред на основе телекоммуникационных сетей.
- Использованием спутниковой связи в ходе процесса дистанционного обучения.
- Сочетанием телекоммуникационной сети, а также спутниковой связи и других телекоммуникационных технологий для

обучения.

Стимулирование активности обучаемого предполагающем:

- Оптимальным сочетанием активных действий обучаемого и автоматизированного управления учебным процессом.

Ключевой момент при развитии инновационной образовательной среды правильность распределения познавательной активности между учеником и обучающей программой.

— Равноправное партнерство преподавателей и обучающихся в ходе учебного процесса. Обучаемый большую часть времени находится на удаленном расстоянии от преподавателя, а коммуникация идет посредством учебных материалов.

- Активность дистанционных групп. Субъект дистанционного обучения - группа обучающихся.

Адаптивный и гибкий учебный процесс, предполагающий реализацию принципа адаптивности на всех этапах разработки учебного материала, основанный на современных информационных технологиях. Учебный материал, развитый на базе такого принципа, адаптирует обучение к уровню знаний, умений обучающегося, а также специфическим характеристикам его учебной группы.

В результате, концепция такой педагогической деятельности существенно отличается от традиционного образовательного процесса.

Во-первых, существенно усложняется деятельность по разработке учебных курсов. От преподавателя теперь требуется развития специальных навыков и приемов педагогической работы. Также, современные информационные технологии дают дополнительные требования по качеству разрабатываемых учебных материалов доступности большому числу обучаемых, так и других преподавателей и экспертов, что ведет к повышению контроля за качеством этих материалов.

Во-вторых, особенность современного педагогического процесса заключается в том, что в отличие от традиционных форм образования, где центральная фигура - преподаватель, груз ответственности при использовании новых информационных технологий постепенно смещается в сторону обучающегося. Он активно выстраивает свой учебный процесс, задавая себе определенную траекторию в развитой образовательной среде. Основной функцией преподавателя в таком случае становится поддержка обучающегося в его деятельности, и содействие его успешного продвижения в море учебной информации, облегчение решения возникающих проблем, помощь в освоении большой и разнообразной информации. Сейчас в образовательном сообществе в связи с развитием такой формы обучения стал использоваться новый термин, который подчеркивает большое значение данной функции преподавателя - *facilitator* - фасилитатор - (посредник, тот, кто помогает учиться).

В-третьих, предоставление учебного материала, сейчас требует в современном образовании большей активности и интенсивности взаимодействия между преподавателем и обучающимися, чем в традиционном классе, преобладающем обобщенной обратной связью учителя со всем классом, а само взаимодействие учителя с отдельным обучаемым довольно посредственное. Современные коммуникационные технологии делают такое взаимодействие активнее, но требуют от преподавателя других дополнительных усилий.

Следовательно, главные различия в педагогической деятельности при инновационном обучении и традиционном следующие:

— Деятельность по разработке курсов в связи с быстрым развитием технологической основы обучения становится более сложной.

- Необходимость развития специальных навыков и приемов разработки для новых учебных курсов.

- Повышение контроля за качеством учебных материалов, в связи с общедоступностью.

- Повышение вовлечения обучаемого в учебный процесс.

- Поддержка студента, помощь ему в составлении и организации индивидуального учебного процесса.

— Современные коммуникационные технологии делают взаимодействие активнее, но требуют от преподавателя более активным.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны дистанционного обучения (Таблица 3).

Таблица 3 – Положительные и отрицательные стороны дистанционного обучения

Положительные	Отрицательные
Обучение дисциплинам в индивидуальном темпе	Отсутствие реального общения между учениками и преподавателями
Свобода и гибкость обучения	Для такого типа самообучения необходимы самодисциплина, самостоятельность и самосознательность студента
Доступность обучения для любого человека	Постоянный доступ к источникам получения образовательных материалов
Скорость общения	Отсутствие практических занятий
Технологичность образовательного процесса	Отсутствует регулярный контроль со стороны
Социальное равноправие	Обучающие электронные программы и курсы не всегда хорошо разработаны и удовлетворяют всем международным требованиям
Возможность творчества	В дистанционном образовании обучение ведется в основном только в письменной форме

Из приведённого сравнительного анализа видно, что, в связи с существенными изменениями в преподавательской деятельности, место и роль преподавателя в учебном процессе, его основных функций терпит существенные изменения при современных методах обучения.

Такие изменения характерны для современного учебного процесса, но никогда не заменят компьютером настоящего преподавателя. Совершенствование образования, базирующегося на новых информационных технологиях, демонстрирует неправомерность опасений того, что внедрение современных технологий приведет к сокращению числа преподавателей, повывисив уровень безработицы среди них.

Эти опасения достаточно прогнозируемы. При появлении новой технологии или оборудования в самых различных отраслях, часто поднимается вопрос о том, насколько это скажется на занятости и замещении живого труда основными средствами. Главным выводом из большого числа многочисленных работ по влиянию новых технологий на занятость в различных отраслях экономики следует, что эти технологии скорее оказывают основное влияние на требования к качеству труда: его организацию, содержание и требования к квалификации работников.

Аналогичные изменения могут происходить и в преподавательской деятельности, так как в связи с распространением новых информационных технологий в сфере образования у возрастных преподавателей все повышается обеспокоенность. Если в традиционном образовании преподаватели большую часть времени уделяли чтению лекций, проведению занятий “с кафедры”, то в новых формах образования во многом меняется содержание их деятельности. Преподаватели теперь должны, во-первых, разрабатывать содержание курса на новой технологической основе, во-вторых, помогать обучаемому ориентироваться в обширных и разнообразных базах учебной информации и находить подходящий именно ему образовательный путь, в-третьих, обеспечивать активное взаимодействие обучаемого как с ними, так и с другими обучаемыми для обсуждения вопросов курса.

Естественно, тут, как и для *основных видов преподавательской деятельности* характерны свои специфические проблемы. Например, разработка курсов, базирующихся на новых технологиях требует не только досконального владения учебным предметом, его содержанием, но и специальными знаниями в области современных информационных технологий. Та же ситуация и в помощи преподавателя при освоении обучаемым разнообразных образовательных ресурсов. Контакты в ходе учебного процесса, осуществляемые на базе современных коммуникационных технологий, требуют специализированных знаний не только в педагогике, но и опыта работы с современными техническими средствами, а также технологических навыков.

Повышение роли производственных инноваций в сфере образования влияет на осуществление и распространение управленческих инноваций в данной отрасли. При этом, как правило, наблюдается достаточно значительный организационный лаг или, осуществление производственных инноваций в течение первого периода происходит в условиях старых управленческих структур и методов, что ведет к запаздыванию управленческих инноваций. Наличие такого лага в сфере образования можно продемонстрировать путем выделения и анализа основных этапов инновационного развития в учебном процессе (Таблица 4).

Таблица 4 - Сравнение этапов инновационного развития учебного процесса

Факторы образовательного процесса	I этап (начальный)	II этап (продуктивный)
	Инициатором применения новых технологий является	Отдельный преподаватель
Основная направленность инициатив	Снизу-вверх	Сверху-вниз
Выбор новой технологии	С позиции отдельного преподавателя	На основе дидактического и экономического анализа
Область применения новых технологий	Фрагмент учебного курса	Учебный курс в целом, интегрирование новых технологий в учебный план
Разработка и предоставление учебного материала на базе новых технологий	Отдельный преподаватель	Группа, команда различных специалистов
Эффективность применения новых технологий	Низкая	Увеличивается

Переход с начального на продуктивный этап применения новых технологий в обучении осуществляется в связи с разработкой и реализацией организационных инноваций в сфере образования. Важнейший фактор развития всей образовательной системы - освоение организационных инноваций в ходе применения новых технологий.

Эффективность обучения на базе новых технологий, когда оно осуществляется отдельными преподавателями, как показывает опыт, оказывается низкой, поскольку новое обучение требует куда больших дополнительных затрат на создание и разработку новой технологической основы учебного процесса. Необходимость разработки и распространения организационных инноваций в сфере образования нужна для оправдания затрат в результате процесса образования, которые приведут к количественному и качественному росту этого результата.

Инертность организации обучения, как и слабое освоение и распространение организационных инноваций в сфере образования – сейчас это основная преграда применения новых технологий в учебном процессе. Разработка таких инноваций и их активная реализация, проведение политики в области применения новых технологий в образовании - основной путь повышения эффективности обучения на данный момент.

Новые задачи, которые ставятся перед менеджерами образования усложняются с развитием *рыночных механизмов* в сфере образования. Развитие новых технологий занимает существенное место среди факторов развития рынка в сфере образования.

Сейчас рыночные отношения активно действуют в дистанционном образовании. В таком случае контакты между преподавателем и обучаемым осуществляется с помощью современных средств передачи информации и взаимодействия в ходе учебного процесса.

Сейчас большое влияние уделяется развитию искусственных средств коммуникации, базирующихся на современных компьютерных и телекоммуникационных технологиях, и открывает большие возможности для развития крупной связи между всеми участниками учебного процесса. Но для эффективного осуществления этих возможностей требуется распространение инноваций на все элементы образовательной системы.

В ходе развития инновационного образовательного процесса создаются различные модели дистанционного образования, возникающие и развивающиеся современные организационные структуры и другие институциональные формы дистанционных учебных заведений:

- развитие числа подразделений дистанционного образования в традиционных учебных заведениях;
- новые учебные заведения дистанционного образования;
- открытые учебные заведения;
- консорциумы учебных заведений;
- он-лайн школы;
- виртуальные классы и виртуальные учебные заведения

При этом происходит не просто смена технологической базы функционирования образовательных заведений, а в корне меняется их институциональная сущность. Как результат, сегодня во всем мире появляются инновационные организационные формы учебных заведений, которые используют все расширяющийся спектр новых педагогических методов, новых экономических и организационно-административных механизмов их функционирования, образовательный процесс в которых осуществляется через разнообразные современные средства коммуникаций.

Под влиянием инновационных образовательных технологий и развитии рыночных механизмов могут сформироваться экономические инновации в области образования, такие как: новые механизмы государственного финансирования образования, механизмы финансирования образования различными предприятиями, новое налоговое стимулирование инвестиций в сферу образования, в том числе в дистанционные формы, создание новых механизмов экономии от масштаба образовательной деятельности.

Сейчас мы имеем возможность наблюдать за формированием новой модели университета, объединяющей традиционное образование и других типов институциональных форм дистанционного образования как компонентов новой модели университетского образования XXI века.

Новая модель университета, возникавшая на базе современных компьютерных и телекоммуникационных технологий включает в себя:

- развитие новой образовательной среды, которая основана на современных информационных технологиях;
- усиленное интегрирование новейших образовательных технологий;
- создание подразделений для дистанционного образования в структуре традиционных университетов;
- развитие подразделений дистанционного образования и других организационных структур на рыночной основе;
- развитие взаимодействия университетов, виртуальных классов и прочих.

Литература

1. Геншиани, Д. М. Диалектико-материалистические основания системных исследований // Диалектика и системный анализ. — М.: Наука, 2012
2. Гин, А. А. Приемы педагогической техники [Текст] / А. А. Гин. — М.: Вита-Пресс, 2011. — 112 с.
3. Жихарева Е.Д., Ширяев Д.В. Способы повышения инновационной активности в молодежном предпринимательстве в российских вузах // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/04/4794> (дата обращения: 15.10.2014).
4. Матюшкин, А. М. Мышление, обучение, творчество [Текст] / А. М. Матюшкин. — М.: Изд-во МПСИ, 2013. — 720 с.
5. Центр развития молодежного предпринимательства Университета машиностроения [Электронный ресурс] / [Режим доступа: <http://crmp.mami.ru/o-crmp/>]

References

1. Genshiani, D. M. Dialektiko-materialisticheskie osnovaniya sistemnyh issledovaniy // Dialektika i sistemnyj analiz. — M.: Nauka, 2012
2. Gin, A. A. Priemy pedagogicheskoy tehniki [Tekst] / A. A. Gin. — M.: Vita-Press, 2011. — 112 s.
3. Zhihareva E.D., Shirjaev D.V. Sposoby povysheniya innovacionnoj aktivnosti v molodezhnom predprinimatel'stve v rossijskikh vuzah // Jekonomika i menedzhment innovacionnyh tehnologii. 2014. № 4 [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/04/4794> (data obrashhenija: 15.10.2014).
4. Matjushkin, A. M. Myshlenie, obuchenie, tvorchestvo [Tekst] / A. M. Matjushkin. — M.: Izd-vo MPSI, 2013. — 720 s.
5. Centr razvitija molodezhnogo predprinimatel'stva Universiteta mashinostroeniya [Jelektronnyj resurs] / [Rezhim dostupa: <http://crmp.mami.ru/o-crmp/>]

Смагулов А. С.

Докторант Казахского экономического университета им.Т.Рыскулова

ФАКТОРЫ ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются основные факторы влияющие на эффективность производства промышленного предприятия. Знание факторов производства, умение определять их влияние на показатели эффективности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, создавать механизм поиска резервов.

Ключевые слова: факторы производства, эффективность производства

Smagulov A.

Doctoral student of Kazakh Economic University T.Ryskulov

FACTORS AFFECTING THE EFFICIENCY IMPROVEMENT OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS

Abstract

The article examines the main factors affecting the efficiency of the industrial enterprise. Knowledge of the factors of production, the ability to determine their effect on the performance indicators allow to influence the level of performance by controlling factors that create search engine reserves.

Keywords: factors of production, production efficiency

Современный инструментарий оценки эффективности бизнеса достаточно широк: от набора классических финансовых показателей до новых концепций экономической добавленной стоимости и сбалансированной системы показателей. Однако по мере того как предприятия растут, и их система управления развивается, руководителям все сложнее становится понять, какие именно продукты, процессы и подразделения влияют на эффективность бизнеса. Зачастую бывает так, что у крупного предприятия насчитывается более тысячи показателей операционного характера. С увеличением размера и сложности предприятия также увеличивается инертность, запаздывание между процессами функционирования предприятия и его финансовыми результатами растет. Что самое важное в крупных, сложно устроенных предприятиях: нефинансовая и финансовая эффективности сосредоточены в различных ее частях. Показатели функционального характера рассеяны по всему предприятию, в то время как финансовые относятся ко всему предприятию в целом и его бизнес-единицам.

При комплексном экономическом анализе наряду с общими, или синтетическими показателями рассчитываются частные (аналитические) показатели. Каждый показатель, отражал определенную экономическую категорию, складывается под воздействием вполне определенных экономических и других факторов. Факторы это элементы, причины, воздействующие на

данный показатель или на ряд показателей. В таком понимании экономические факторы, как и экономические категории, отражаемые показателями, носят объективный характер. С точки зрения влияния факторов на данное явление или показатель надо различать факторы первого, второго, ..., n-го порядков. Различие понятий показатель и фактор условно, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка, и наоборот[1].

Факторы в экономическом анализе, влияющие на повышение эффективности деятельности, могут классифицироваться по различным признакам. Так, факторы могут быть общими, т.е. влияющими на ряд показателей, или частными, специфическими для данного показателя. Обобщающий характер многих факторов объясняется связью и взаимной обусловленностью, которые существуют между отдельными показателями.

Выделяются внутренние факторы, или контролируемые предприятием (они, в свою очередь, подразделяются на основные и неосновные), и внешние, мало контролируемые или вообще неконтролируемые. Внутренними основными называются факторы, теоретически определяющие результаты работы предприятия. Внутренние неосновные факторы хотя и влияют на обобщающие показатели, но не связаны непосредственно с сущностью рассматриваемого показателя, например нарушения хозяйственной и технологической дисциплины. Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, но количественно определяют уровень использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия. Схематически указанные факторы отражены на рисунке 1.

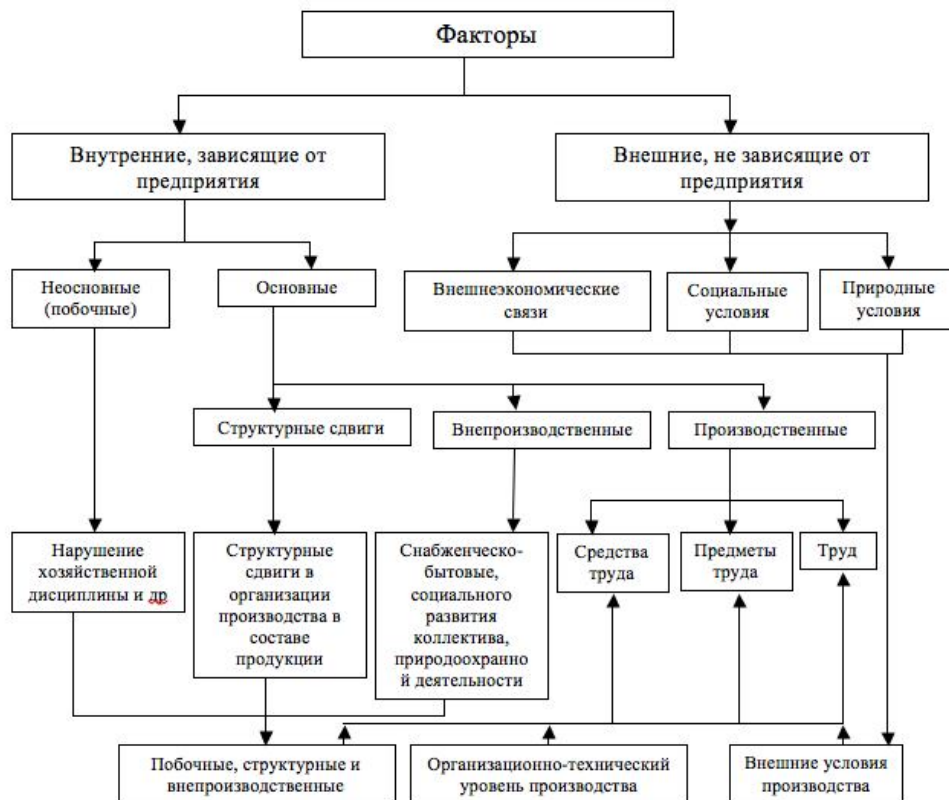


Рис. 1 - Факторы, влияющие на эффективность производства на предприятии

Классификация факторов и совершенствование методики их анализа позволяют решить важную проблему - очистить основные показатели от влияния внешних и побочных факторов с тем, чтобы показатели, принятые для оценки эффективности деятельности предприятия, объективнее отражали его достижения.

Резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым в возможном уровне использования ресурсов, исходя из накопленного производственного потенциала предприятия. Классифицируют резервы по разным признакам. Основной принцип классификации производственных резервов - по источникам эффективности производства, которые сводятся к трем основным группам (простым моментам процесса труда):

- целесообразная деятельность, или труд;
- предмет труда;
- средства труда[2].

С позиции предприятия и в зависимости от источников образования различают внешние и внутривозможные резервы. Под внешними резервами понимаются общие народно-хозяйственные, а также отраслевые и региональные резервы. Примером использования резервов в народном хозяйстве служит привлечение капиталовложений в те отрасли, которые дают наибольший экономический эффект или обеспечивают ускорение темпов научно-технического прогресса. Использование внешних резервов, безусловно, сказывается на уровне экономических показателей предприятия, но главным источником повышения эффективности работы предприятий, как правило, являются внутривозможные резервы.

Использование производственных и финансовых ресурсов предприятия может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование ресурсов и экстенсивное развитие ориентируются на вовлечение в производство дополнительных ресурсов. Интенсификация экономики состоит прежде всего в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него, чтобы, вовлекая в производство сравнительно меньше ресурсов, можно было добиться больших результатов. Базой интенсивного развития является научно-технический прогресс. Анализ интенсификации производства требует классификации факторов экстенсивного и интенсивного развития.

Классификация факторов, определяющих хозяйственные показатели, является основой классификации резервов. Различают два понятия резервов: во-первых, резервные запасы (например, сырья, материалов), наличие которых необходимо для непрерывной ритмичной деятельности предприятия; во-вторых, резервы как еще не использованные возможности роста производства, улучшения его количественных показателей.

Профессиональный рост персонала также является важным фактором, влияющим на эффективность деятельности предприятия, в виду того, что он повышает трудовой потенциал предприятия, эффективность его деятельности, представляет собой совокупность трудоспособных работников, которые способны решать поставленные задачи при определенных организационно-технических условиях[3].

Трудовой потенциал предприятия можно охарактеризовать структурой, которая представляет собой соотношение психофизических, демографических и других характеристик групп работников и отношений между ними. Количественные показатели трудового потенциала отражают, как правило, совокупный фонд рабочего времени.

Основу управления предприятием в целом составляет теоретическое и практическое знание в области управления, а также методы и приемы, обеспечивающие совместную эффективную деятельность людей, работающих в организации.

Состояние персонала предприятия, уровень его квалификации и профессионализма, способность наемных сотрудников оптимально решать стоящие перед ними производственные задачи и приносить прибыль предприятию напрямую зависят от тех теоретических подходов и практических методов работы с людьми. Данные факторы, безусловно, оказывают влияние на эффективность деятельности предприятия.

Высокое качество продукции обеспечивает экономное использование материальных и трудовых ресурсов, стабилизацию воспроизводственного процесса, экономический рост, пропорциональность и конкурентоспособность, в том числе и на мировом рынке и влияет на эффективность деятельности конкретно взятого предприятия.

Наряду с качеством продукции для потребителя имеет значение и цена этих благ. Поэтому для предпринимателей, чтобы добиться успеха в своей деятельности, необходимо обеспечивать конкурентоспособное качество и конкурентоспособные цены своих товаров и услуг.

Социальная эффективность деятельности предприятия характеризуется уровнем удовлетворения всей совокупности потребностей человека. Это, прежде всего, проявляется через объемы производства и потребления различных видов благ и услуг, приходящихся на душу населения, и их соответствие научно обоснованным нормам.

Социальная эффективность экономики, кроме того, связана со степенью удовлетворения особой группы социальных потребностей людей - содержанием и безопасными условиями труда, занятости, состоянием среды обитания, количеством свободного времени, обеспеченностью населения услугами в образовании, здравоохранении и др.

Все это, вместе взятое, называют качеством жизни. Качество жизни охватывает и характеризует весь диапазон ее свойств, распространяется на все ее стороны, отражает удовлетворенность людей предоставленными им материальными и духовными благами, отражает обеспеченность, комфортность, удобство жизненных условий, их приспособленность к современным требованиям, состояние здоровья и продолжительность жизни.

Экономическая и социальная эффективность взаимодействуют и обуславливают друг друга. Повышение экономической эффективности лежит в основе повышения жизненного уровня народа, удовлетворения его социальных потребностей. В свою очередь решение социальных проблем положительно сказывается на активизации человеческого фактора и повышении экономической эффективности.

Литература

1. Чудов А.С., Шульга А.М., Смахова Н.Г. Себестоимость железнодорожных перевозок.-М.:Транспорт,1976.-296с.
2. Вавилов Е.Н. Комплексная экономическая оценка издержек на производство и эксплуатацию подвижного состава при выборе его параметров в условиях рынка. Диссертация на соиск. уч. степ. доктора экон. наук, М. МИИТ, 1998, 433 с.
3. Щиборщ К.В. Деятельность промышленных предприятий. - М.: Дело и сервис, 2012. - 591с.

References

1. Miracles AS, Shul'ga AM, Smekhova NG The cost price of rail perevozok.-M.: Transport, 1976.-296s.
2. Vavilov EN A comprehensive economic evaluation of the costs of production and operation of rolling stock in the choice of its parameters in market conditions. Thesis for soisk. uch. step, the doctor ehkon. Sciences, Engineering M., 1998, 433 p.
3. Schiborsch KV Industrial activities. - M. : Business and Service, 2012. - 591s.

Сулейманов Д.Н.¹, Кашин В.А.²

¹Директор Налогового института Российского нового университета, кандидат экономических наук; ²Профессор кафедры налогового администрирования Налогового института, Российского нового университета, доктор экономических наук

ФОРМУЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕНЫ НА БАРРЕЛЬ

Аннотация

В данной статье рассмотрены основы налогового регулирования, практика налогового регулирования сферы добычи природных ископаемых – на примере нефти.

Ключевые слова: налоговое регулирование, природные ресурсы, налогообложение.

Suleymanov D.N.¹, Kashin V.A.²

¹Director of the Tax Institute of the Russian new University, candidate of economic Sciences; ²Professor of the Department of tax administration Tax Institute, Russian new University, doctor of economic Sciences

FORMULA FOR ECONOMIC GROWTH IRRESPECTIVE OF PRICE OF A BARREL

Abstract

This article covers the basics of tax regulation, tax regulation of the practice of extraction of natural resources - for example oil.

Keywords: taxation, natural resources, taxation.

Природные ресурсы всякой страны представляют собой богатство ее народа, при этом важной составной частью природных ресурсов являются природные ископаемые – то, что хранится в недрах этой страны. Стратегической целью является использование природных ресурсов страны на благо ее народа. При этом могут быть разные пути извлечения выгоды из этого богатства [5,7].

Один – просто продажа их одним разом, что называется, «на корню». Крайним случаем является продажа природных ресурсов вместе с территорией (и даже с народом, на ней проживающим). Такая продажа может быть добровольной или под давлением. Добровольная продажа – продажа Россией Аляски США. Но чаще всего уступка территорий какой-либо страной является следствием оказываемого на нее давления: военного, политического, экономического, демографического и т.д. Примеры – отторжение от Египта зоны Суэцкого канала, создание на территории Колумбии новой страны – Панамы и т.д. С экономической точки зрения вопрос здесь стоит в том, за какую сумму продана соответствующая территория (в деньгах или в иной форме компенсации) и как использованы полученные от такой продажи средства.

Другой путь – предоставление природных ресурсов «в пользование». Формы такого использования могут быть разные, и они определяются, в первую очередь, тем, является ли данный ресурс возобновляемым (к примеру, территория, занятая судоходным каналом, автодорогой, портом, военной базой, водные ресурсы рек и озер, ресурсы солнечной и ветровой энергии и т.д.) или истощимым [8]. К последним относятся как раз полезные природные ископаемые.

Третий путь – это использование природных ресурсов страны как предмета труда, условия занятости или источника богатства для проживающего на территории этой страны ее народа. Этот последний путь открывает массу возможностей, средств и способов использования природных ресурсов именно для целей увеличения, наращивания совокупного национального богатства соответствующей страны, которое включает в себя собственность государства и собственность частных лиц.

Адекватность и вообще уместность выбора того или иного пути использования природных богатств всякой страны определяется поставленными при этом целями [3,4]. Как уже отмечалось, стратегической и вообще наиболее вменяемой целью является использование природных ресурсов страны на благо всего ее народа, но исторически могут иметь место и другие

критерии и ориентиры: обогащение компрадорской буржуазии, создание касты сверхбогатых собственников, поддержание диктаторского режима, накопление фондов богатства для будущих поколений и т.д. При этом для каждого избранного пути использования природных богатств страны имеются свои экономические обоснования, которые далее облекаются в ту или иную форму правового регулирования.

Если выбрать путь – использование природных богатств страны на благо ее народа, то экономические обоснования могут формировать свои аргументы как в пользу уступки права пользования иностранным лицам (к примеру, экспорт природных ископаемых в сыром виде – для последующей их переработки за рубежом, с использованием труда других народов), так и в пользу более глубокой, вплоть до получения конечного потребительского продукта, переработки на отечественных предприятиях, использования как предмета труда для своего народа.

В этом случае главной задачей правового регулирования является определение режима возникновения права собственности на природные ресурсы и передачи затем этого права собственности в процессе передвижения и переработки соответствующего природного ресурса.

При этом есть серьезные различия между регулированием «вечных», или регулярно возобновляемых природных ресурсов, и «истощаемых», конечных, природных ресурсов [7,8]. Природные ископаемые относятся к последнему случаю, поэтому при определении экономических обоснований их разработки и использования и при формировании режима правового регулирования этих процессов приходится учитывать такие факторы, как их истощаемость и вред, наносимый природе в ходе их извлечения. При этом под «полезными ископаемыми» обычно понимаются минеральные образования, химический состав и свойства которых позволяют эффективно их использовать в сфере материального производства.

В мировой практике принято различать право на землю, как земную поверхность, и право на недра. Под «недрами» понимается часть земной коры, расположенной ниже почвенного слоя, и в принципе – в сужении до центра Земли [9,10]. На деле же правовым регулированием покрываются только извлекаемые природные ресурсы. Но поскольку понятие «извлекаемости» непостоянно и может расширяться с развитием науки и технологии, то в настоящее время глубины земной коры до 3-7 км уже могут представлять собой объект для эксплуатации и выступать в качестве предмета правового регулирования.

Таким образом, с понятием «природных ресурсов» связаны два экономических следствия, вытекающие из возможности их эксплуатации в частных целях и к частной выгоде: доходы от их использования и ответственность за ущерб (вред), наносимый природной среде. Отсюда возникают и два основания для участия государства (общества) в разделе доходов частных лиц, получаемых от использования природных ресурсов: налогообложение получаемых доходов и компенсация ущерба природе и обществу. Это – нормальный порядок для ситуации, в которой природные ресурсы по справедливой цене передаются из собственности общественной, государственной, в частные руки (отчуждаются от сферы общественного ведения и пользования). Иначе говоря, ключевым здесь является порядок и условия передачи «общественного» природного ресурса в частное пользование: за полную компенсацию его стоимости, за компенсации только части его стоимости, или вовсе без всякой компенсации [11,12]. В экономической науке общественная стоимость природных ресурсов определяется понятием «природной ренты» – как дарового дохода, получаемого «приватизатором» природного ресурса без затрат своего труда и своего капитала.

Отсюда выводятся три типа платежей от деятельности, связанной с использованием природных ресурсов: рентные, налоговые и экологические. В конкретной практике государственного регулирования они часто смешиваются: либо все они предстают как налоги и налоговые платежи, либо как налоги и сборы особого, целевого характера, либо как регулярные налоги и сборы плюс платежи паушального (разового) характера [7,8]. Однако помнить о различиях между ними очень важно, поскольку от этого зависит определение полномочий государственных органов в плане определения размеров этих налогов и сборов, установления и применения разного рода льгот и скидок, уточнения условия прекращения лицензий, контрактов и иных соглашений, действующих в этой сфере.

Мировая практика знает самые разные методы и подходы к регулированию сферы разведки и использования природных ресурсов: начиная от квот на вылов рыбы в открытом море (включая и полные запреты на добычу некоторых морских животных) и до передачи отдельных видов ресурсов в «вечное» пользование частным лицам (к примеру, в Великобритании по режиму «фрихоулд» пастбища могли предоставляться на срок до 999 лет). Однако при всех режимах от пользователей природных ресурсов требуется платить «откупные» в составе рентных платежей (полное или частичное изъятие «даровой выгоды»), налогов (как для всех прочих налогоплательщиков) и компенсационных платежей (в погашение затрат на приведение природы в первоначальное состояние).

Есть и другая альтернатива, которая действует в большинстве нефтедобывающих стран: природные запасы нефти объявляются собственностью государства, государство заключает контракты (операторские) с частными компаниями, которые за определенную плату добывают нефть для государства. Таким образом, государство так и остается собственником добытой нефти, которая затем продается по рыночным ценам любым покупателям, в числе которых может быть и сама компания-оператор.

В РФ режим регулирования добычи и эксплуатации природных ресурсов определяется на основе ст. 9 Конституции Российской Федерации [1], согласно которой земля и другие природные ресурсы «являются основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории, и могут находиться в государственной, муниципальной и частной собственности». Эта формулировка, как мы видим, полна неопределенностей, которые позволяют трактовать ее любым образом, в зависимости от интересов и влияний разных общественных и частных сил, проявляющих себя тем или иным образом в каждом конкретном случае.

Во-первых, не совсем понятно, как из суверенитета государства на его территорию возникает «муниципальная» или «частная» собственность – каким-то актом дарения, продажи, иной формы отчуждения? И что тогда первично – собственность государства или собственность частного лица? И какие тогда могут требования к признанию *изначального* права собственности частного лица на конкретный участок земли или часть земельных недр? И как быть тогда с Великобританией, где вся земля принадлежит «Короне» и где частной собственности на землю вообще не существует?

При этом подчеркнем, что в Российской Федерации – как стране – правопреемнице СССР – изначально вся земля и природные ресурсы находились именно в государственной собственности, поскольку на тот первый момент частных собственников того и другого просто не существовало.

Во-вторых, нет четкого определения момента, когда земля или природные ресурсы из государственных вдруг становятся частными: по законам о приватизации – но к самой этой процедуре все еще есть масса вопросов; в силу проведения залоговых аукционов – но их условия слишком близки к плохо скрытому мошенничеству; по актам купли-продажи – но цены таких сделок часто оказываются абсолютно неадекватными реальной стоимости объектов этих сделок; и т.д.

В-третьих, несмотря на особую важность регулирования в этой сфере, в основе этого регулирования совершенно необъяснимым образом отсутствует даже упоминание о национальных интересах. К примеру, есть какой-то жизненно важный для страны и народа природный ресурс – скажем, озеро Байкал. И вдруг оно оказывается «в муниципальной собственности». Что же, это может означать, что некий муниципальный субъект вправе любым образом ограничить, или вообще исключить, доступ любых других лиц к данному объекту своей собственности?

А если на каких-то документальных основаниях вдруг будет показано, что озеро Байкал является частной собственностью некоего гражданина или фирмы, то этот гражданин или фирма будут иметь защищаемое законом право не допускать к озеру

Байкал ни частных лиц, ни любых представителей государства, то как эти последние могут опротестовать это обстоятельство. Стандартный для РФ ответ – путем обращения в суд! А пока идет суд – даже если он в итоге докажет факт фальсификации правоустанавливающих документов, представленных «собственниками» Байкала, то эти последние все равно будут считаться реальными правообладателями «на Байкал», пока не пройдут все апелляционные процедуры, пока решение суда не вступит в официальную силу (и даже после этого можно еще долго играть «в прятки» с судебными приставами) – и все это время реально пользоваться Байкалом как своей личной собственностью [3,4]. И при этом надо еще помнить, что вовсе не обязательно суд примет решение против нашего фиктивного «собственника», есть масса примеров, когда российские судьи встают на формальную позицию: «есть документы – есть право».

А теперь возьмем ситуацию, когда в муниципальной собственности оказывается – вполне правомерно – какой-то особо ценный природный ресурс. И число жителей в этом муниципалитете, скажем одной малой национальности – всего не более одной тысячи человек. Справедливо ли, если вдруг все эти люди вдруг станут очень богатыми? И не окажется ли потом это богатство для них совсем эфемерным – если вдруг на территорию этого муниципалитета на постоянное жительство вдруг прибудет организованная группа граждан численностью в 5 тыс. человек. А дальше – демократические выборы и новый состав администрации этого муниципалитета.

А представим себе, что другой подобный объект вдруг окажется в частной собственности – скажем, как законно купленный у вышеуказанного муниципалитета. И если вдруг окажется, что этот частный собственник – иностранный гражданин? И даже не обязательно именно член Аль-Кайеды, а просто такие «законопослушные господа», как Коломойский, Ярош или один скромный колумбийский наркобарон?

Считается, что все эти вещи у нас регулируются всякого рода законами и постановлениями, предотвращающими возникновение как раз подобных ситуаций. Но, как нам известно из реальной жизни, хороший юрист всегда может отыскать в этих законах и постановлениях массу выгодных для его клиентов лазеек, и, самое главное – это то, что у нас достаточно представить просто внешне правдоподобные документы и вступить в право владения объектом собственности (нередко – с помощью тех же судебных приставов), чтобы решить вопрос «навечно». А субъекты с ущемленными правами потом могут бесконечно ходить по судам – пока объект собственности будет многократно менять собственников, нещадно эксплуатироваться или вовсе прекратит свое существование.

Абсолютно на тех же основаниях, что в нашем примере продемонстрировано в отношении объекта «озера Байкал», могут происходить аналогичные коллизии с правом собственности на любые другие природные ресурсы: Конституция все позволяет, в ней все виды собственности (государственная, муниципальная и частная) абсолютно равны, любое ущемление прав государства (общества) в отношении земли и природных богатств надо доказывать в суде, а что такое наши суды – всем хорошо известно.

Поэтому все вопросы защиты имущественных интересов государства в отношении общенародных природных ресурсов страны у нас в силу намеренно (или случайно?) двусмысленных формулировок Конституции и принятых на ее основе законодательных и нормативных актов настолько запутанны различно рода подзаконными нормами и инструкциями, что теряется сам смысл такого регулирования [14,15]. В частности, оставляя в стороне все моменты спорных пониманий значимости того или иного аспекта деятельности государства в этой сфере, выделим только фискальную (и паракфискальную) составляющую этой деятельности, а именно: рентные, налоговые и экологические платежи пользователей природных ресурсов России. Насколько они соответствуют реальным экономическим выгодам, извлекаемым из своей деятельности этими пользователями природных ресурсов страны? Действительно, «три вида платежей» – звучит вполне весомо, а как это выглядит на деле?

В представленных недавно Минфином России «Основных направлениях налоговой политики на 2015-17 гг.» на этот счет сказано вполне определенно: «уровень налоговых изъятий в нефтегазовом секторе в три раза выше, чем аналогичные показатели в остальных видах деятельности: в 2013 году – 74,8 % и 26,3 %, соответственно».

Если посмотреть на это глазами обычных налогоплательщиков и сделать некоторые несложные арифметические расчеты, то наш ВВП – это сумма всех доходов, реализованных в нашей экономике. Далее оценить долю в нем добычи нефти и газа: примерно 500 млн. т. нефти и 600 млрд. куб. м. газа, что в расчете по мировым ценам (на начало 2014 г.) дает примерно 470 млрд. дол., или около 25 % от ВВП.

И тогда мы получаем следующий результат: с одной четверти в общих доходах страны, приходящейся на нефтегазовый сектор, уплачивается примерно треть всех налогов. А все другие отрасли экономики, получающие 75 % всех доходов, платят две трети всех налогов. И тогда уровень налоговой нагрузки, соотношенный с долями этих секторов в ВВП, различается уже не в три, а только в 1,5 раза.

Но это еще не все! Нефтегазовый сектор у нас добывает природное сырье и затем продает его как свой товар, а другие отрасли, чтобы произвести конечный продукт, сначала покупают нужное им сырье, т.е., платят за него свои деньги.

Конечно, все это – примерные расчеты, сделанные, что называется «на коленке», с использованием самых приблизительных данных и оценок. Но они дают общее представление о проблеме.

Заметим, что здесь – и далее – мы говорим только о добыче углеводородов. А как с использованием других природных ископаемых?

М.М. Юмаев в своей диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по теме «Направления развития системы налогообложения добычи твердых полезных ископаемых (ТПИ)» [13] провел расчеты по налогообложению компаний, осуществляющих добычу железных руд и получил такой результат: общие платежи таких компаний по НДС и по налогу на прибыль в 2010 г., рассчитанные по отчетности компаний, составили 12,2 млрд руб., а реальный налоговый потенциал – этих же компаний и по этим видам налогов, но рассчитанный исходя из объективных физических показаний добычи руды этими компаниями – 40 млрд. руб.!

Вообще-то, налогоплательщики к этому относятся проще и не занимаются сравнениями величин налоговой нагрузки в той или иной отрасли экономики. Они определяют наш экспорт нефти (из различных открытых источников) примерно 300 млн. т, умножают на среднюю мировую цену нефти за последние три года – 100 дол. за баррель, или 700 дол. за т и получают 210 млрд. дол. или – в рублях (по курсу на май 2014 г.) – примерно 7 трлн. руб. Вычитают теперь из этой суммы 1 трлн. руб. – размер примерных затрат на добычу и транспортировку нефти и получают сумму в 6 трлн. руб.

Считается, что в стране все налоговые доходы федерального бюджета в 2013 г. составили 5,4 трлн. руб.

И мы еще здесь не берем в расчет все доходы от экспорта газа, а также все другие доходы от экспорта других природных ископаемых!

И естественно налогоплательщики задаются вопросом, почему у нас никто на эти цифры не обращает внимания? Просто потому, что у нас, действительно, так считать не принято. А между тем налогоплательщики видят и читают, что в других странах считают именно так и добываемое частными компаниями сырье предпочитают всегда сохранять в государственной собственности – оплачивая услуги частных компаний-добытчиков по так называемым «операторским контрактам» и предоставляя им возможность (в качестве особой привилегии!) покупать добытое ими сырье у государства – его собственника.

Мы тоже могли бы давно работать по этой модели. И, как бонус, нам бы сразу перестали отказывать в приеме в ОПЕК (где присутствуют только страны, в которых нефть принадлежит государству).

А если мы примем эту модель, то можно вообще будет отменить все основные налоги с населения и бизнеса – точно так, как это и есть уже, например, в Саудовской Аравии.

Итак, только переход на «операторские контракты» и только по нефти позволяют нам перевести весь федеральный бюджет и все федеральные органы власти на «самообеспечение» и на «самофинансирование», отменив все федеральные налоги. А если государство начнет продавать всю добываемую нефть и весь газ по мировым ценам, то можно будет полностью или частично сократить многочисленные департаменты и управления Министерств и Ведомств, занимающихся данными направлениями.

Но тогда, могут возразить, по мировым ценам придется покупать нефть и газ также и их внутренним потребителям? А это ведь их сразу разорит!

Но большинство стран в мире не имеют своих нефти и газа и покупают их на мировом рынке, как раз по мировым ценам – и это их почему-то не разоряет. Это – первое.

Второе: не надо забывать, что одновременно «исчезнут» все налоги, а это, как мы показали, не менее 40 % - 50 % от доходов наших граждан и предприятий. И по салдо – разнице между повышением затрат на энергию и экономией на неуплате налогов – большинство все же сильно выиграет (если исключить немногие особо энергоемкие производства).

И, кроме того, все эти наши бывшие налогоплательщики от нелегальной (и весьма рискованной!) оптимизации налогов смогут перейти на путь прямой экономии в своем энергопотреблении – от чего будут выигрывать они сами, и государство, и природа.

И третье – уйдет в прошлое система дифференцированных цен - внутренних и внешних - на энергоносители, что снимет все тормоза, препятствующие интеграции наших стран в рамках Таможенного союза.

А если предположим, что в этих условиях наша экономика начнет, наконец, свое индустриальное возрождение, то можно будет и принять курс на постепенное сокращение – до полной отмены – вообще всякого экспорта сырых продуктов.

В отношении добычи углеводородов это означает, что мы будем добывать нефти и газа ровно столько, сколько нам нужно самим. И тогда нам своих уже разведанных запасов хватит с лихвой на долгие годы, а те средства, которые нам якобы «необходимо» постоянно вкладывать в разведку и обустройство новых месторождений нефти и газа, можно будет перенаправить на цели модернизации нашего давно «хромающего» на обе ноги промышленно-производственного комплекса [5,6].

Далее рассмотрим практику налогового регулирования сферы добычи природных ископаемых – на примере нефти – в ряде ведущих стран мира.

Особенности налогового регулирования нефтегазовой отрасли в некоторых зарубежных странах.

В мировой практике применяются три основных формы сотрудничества государства с частным бизнесом в сфере разведки и разработки месторождений нефти и газа: предоставление лицензий на разработку отдельных месторождений нефти и газа; совместная деятельность (в частности, в форме соглашений о разделе продукции); привлечение частных компаний как операторов (операторские контракты). При этом страны-члены ОПЕК используют преимущественно последнюю форму, предпочитая сохранять за собой право самостоятельной продажи нефти и газа на мировом рынке.

Отсюда в мировых СМИ часто встречаются утверждения, что страны ОПЕК проводят согласованную политику поддержания высоких цен на нефть путем применения избыточного налогообложения в отношении компаний-операторов и компаний-экспортеров. В связи с этим эксперты этой организации провели специальное расследование налоговой политики стран-членов ОПЕК и стран-импортеров нефти, в результате которого было установлено, что последние в целом имеют большие доходы, в расчете на литр импортированной нефти, за счет налогообложения этой нефти, чем доходы, получаемые странами-производителями от продажи этой нефти. Как показано в следующей таблице, в среднем по странам ОЭСР – 0,77 дол. (45 %) и страны ОПЕК – 0,68 дол. (40 %).

Кто зарабатывает сколько на 1 л импортной нефти (коричневым цветом – доля стран-экспортеров нефти, красным цветом – доля стран-импортеров, желтым цветом – прибыль торгующих компаний и компаний-операторов).

Who gets what from a litre of oil in 2013?

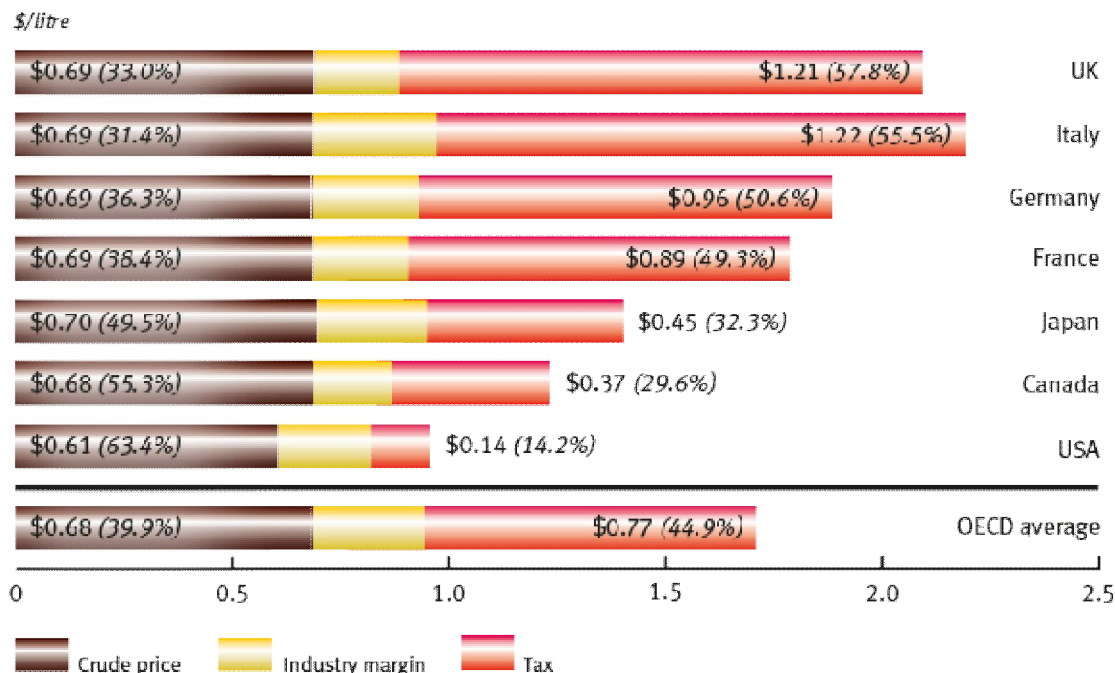


Рис. 1

В Бразилии (президентская республика) добыча нефти осуществляется на основе двух форм соглашений: концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции (СРП). В СРП обязательно участие государственной нефтяной компании «Петробраз», при этом ее доля в общей продукции консорциума не может быть менее 30 %.

Налоговые обязательства компаний-операторов включают уплату налога на прибыль, разовый сбор за предоставление права на добычу, сборы «за участие», роялти и другие.

Ставка налога на прибыль равняется 34 %, она состоит из стандартной ставки налога в размере 15 %, специальной надбавки в 10 % и социального налога в размере 9 %. При этом платежи в низко-налоговые страны не допускаются к вычету при определении

прибыли для целей налогообложения без представления весомых экономических оснований (доказательство адекватной «коммерческой цели платежа»).

Ставка разового сбора может различаться, но она не может быть ниже минимума, установленного правительством. Сборы «за участие» обычно составляют 10 % - 40 % от чистого дохода компаний (после вычета роялти и разового сбора). Применяются также местные сборы – за использование территории и в пользу землевладельцев, которые в сумме могут достигать до 2,5 % - 3 % от общего объема добычи нефти.

Роялти устанавливаются на уровне 10 % - 15 % от объема добычи нефти, оцененного с применением специальной реферативной цены [9,10].

В Великобритании (конституционная монархия) все компании – налоговые резиденты этой страны, подлежат налогообложению налогом на прибыль корпораций. Ставка этого налога – 30 %, налоговая база – прибыль компании, получаемая от всех видов деятельности из всех источников. Отчетный период – 13 месяцев.

Кроме того, с 1975 г. действует еще и особый налог – на доходы от добычи нефти и газа на континентальном шельфе, который рассчитывается раздельно, по доле каждой компании-оператора в прибылях от разработки каждого конкретного месторождения. Ставка этого налога ранее составляла 50 %, но в 2011 г. правительство Великобритании повысило ставки этого налога до 81 % – для добычи на старых месторождениях, и до 62 % - для месторождений, начатых разработкой после 2010 года. Отчетный период – 6 месяцев.

Как было отмечено в этом отношении в последнем докладе Департамента информации Минэнерго США, это решение, вместе с повышением штрафных санкций и отменой льготы для выводимых из эксплуатации старых месторождений, стало причиной приостановки реализации целого ряда новых проектов по разработке запасов нефти в Северном море. В частности, Шелл отказалась от запуска промысла на месторождении «Брессей», Statoil приостановила работы по подготовке к разработке месторождения «Маринер», а Сентрика проводит переоценку финансовых результатов добычи на всех своих месторождениях в Северном море, чтобы решить, какие из них в новых условиях станут нерентабельными и подлежат замораживанию.

По заявлению экспертов из Минэнерго США, эти меры, вместе с ростом нестабильности мировых цен на нефть, негативно отражаются на конкурентоспособности проектов нефтедобычи в британском секторе Северного моря и могут вызвать проблемы с энергоснабжением в самой Великобритании. Уже отмечен спад в объемах производства в нефтепереработке, вследствие чего Великобритания впервые за последние 30 лет показала негативное сальдо в своем внешнеторговом обороте по продуктам нефтеперерабатывающей промышленности.

В США налогообложение компаний, занимающихся добычей нефти, предусматривает применение трех видов налогов: налога на прибыль корпораций и лицензионных платежей (роялти) – на уровне федерального правительства и налога на добычу природных ископаемых (НДПИ) – на уровне штатов. Ставка корпорационного налога составляет 35 %, ставки роялти варьируются: при добыче на морском шельфе – от 12,5 % до 18,75 %, при разработке месторождений на суше – от 12,45 % до 30 %. Ставки НДПИ устанавливаются независимо властями каждого штата.

Компании также могут привлекаться к уплате отдельных налогов на доходы на уровне штатов и муниципалитетов. Ставки этих налогов определяются независимо на каждом уровне власти. Некоторые штаты применяют также так называемое «унитарное налогообложение».

Кроме того, в США действует так называемый «альтернативный минимальный налог» (АМН), который применяется в тех случаях, когда компания-налогоплательщик имеет возможность получать особенно большие льготы и скидки по основным видам налогов. Ставка АМН составляет 20 %.

В Нигерии (федеральное государство) налогообложение нефтяной отрасли регулируется Законом «О налоге на прибыль от операций с нефтью» (РРТА, принят в 2004 г.). В этом законе дается определение «операций с нефтью» – как «добыча нефти, а также транспортировка извлеченной нефти на территории Нигерии самой компанией или от ее имени». При этом «операции с нефтью» включают в себя «бурение, добычу и перевозку нефти, а также иные подобные операции и процессы (исключая переработку нефти на НПЗ), осуществляемые компанией, любые действия, связанные с такими операциями и процессами, и любые формы продажи и реализации нефти самой компанией или от имени компании».

В Нигерии для допуска частных компаний в сферу «операций с нефтью» предусмотрены два основных режима: режим лицензирования (роялти) и контрактный режим [9,10].

В рамках режима лицензирования привлечение частных компаний осуществляется в форме создания «совместного предприятия», в котором интересы Нигерии представляет, от имени правительства, Национальная нефтяная компания Нигерии (NNPC), а в качестве иностранного участника выступает либо крупная нефтедобывающая компания, либо фирма – венчурный оператор (SRO). Ставки роялти по этим формам соглашений составляют до 20 %.

Контрактный режим представлен двумя типами соглашений: «сервисными венчурными соглашениями» (RSC) и «соглашениями о разделе продукции» (СРП - PSC).

Из всех этих форм деятельности режим налогообложения по РРТА распространяется только на первые три; компании же, работающие в Нигерии в рамках СРП, не считаются имеющими статус участников «операций с нефтью». Такие компании «оказывают операторские услуги, за вознаграждение, правительству» и подлежат налогообложению по своим доходам от оказания таких услуг в соответствии с обычными правилами на основании «Закона о налоге на прибыли компаний».

Режим налогообложения по РРТА предполагает (Секция 21 РРТА, LFN 2004), что в течение первых 5 лет с начала деятельности компании она уплачивает налог в размере 65,75% от суммы ее «прибыли от операций с нефтью», и далее – налог по ставке в 85 %. При этом состав облагаемой прибыли определяется следующим образом: доходы от продажи нефти, плюс стоимость нефти, использованной компанией для своих нужд, плюс «любые иные доходы», связанные с деятельностью компании в Нигерии, и минус расходы, «прямо и непосредственно связанные с получением вышеперечисленных доходов».

В последних проектах по разработке новых нефтяных месторождений, особенно, на морском шельфе, Нигерия все чаще использует режим СРП. Заключение и применение таких соглашений регулируется Декретом № 26 1999 «О применении режима СРП», принятым в соответствии со Ст. D3, LFN 2004. В таких соглашениях интересы государства представляет NNPC, частную сторону соглашения составляет иностранная компания-оператор [14,15,16].

По условиям СРП компания-оператор берет на себя все расходы по освоению месторождения и по последующей добыче нефти и покрывает эти затраты в форме получения определенной доли от объема добываемой нефти. При этом компания-оператор принимает на себя и все риски по разведке потенциального месторождения: в случае не обнаружения нефти или обнаружения ее в недостаточных количествах затраты компании государством не компенсируются.

Доля компании-оператора по условиям СРП определяется следующим образом: сумма затрат плюс определенный уровень прибыли, отнесенные к стоимости нефти по справедливой рыночной цене. Кроме того, компания может получить право на продажу доли государства из добываемой нефти. Со своих доходов компания платит налог на прибыль от операций с нефтью по ставке в 50 %.

В случае предоставлений лицензии на разведку и добычу нефти устанавливается особый лицензионный сбор, рассчитываемый с квадратного километра площади месторождения.

По концессионным соглашениям предусмотрено также взимание сбора (роялти) с добычи попутного газа. Правила определения и взимания такого сбора содержатся в Законе о нефти и в Постановлении о разведочной деятельности 2004 г. Обычно такой сбор устанавливается в ежемесячных денежных платежах, рассчитываемых как стоимость соответствующей доли добываемой нефти за вычетом соответствующих операционных расходов компании. Размер такого сбора оговаривается в соглашении компании с правительством.

Для условий совместных (венчурных) предприятий размеры роялти варьируются: для добычи на суше – 20%, для добычи в территориальных водах и на континентальном шельфе до глубин до 100 метров – 18,5%, для добычи на более глубоких участках – начиная с 16,67%, до глубин до 200 м, и далее, с последующим снижением (до 1 км – 4 % и на более глубоких участках – 0).

При этом государство применяет определенные меры по стимулированию деятельности компаний-операторов. В частности, могут предоставляться следующие льготы: зачет части инвестиций в первичную обработку и переработку нефти и газа, а также на создание инфраструктуры для транспортировки нефти и газа, в качестве затрат «на освоение месторождения», использование режима ускоренной амортизации и т.д.

Вместе с тем, государством установлены некоторые ограничения в отношении предельных сумм льгот и вычетов, используемых компаниями-операторами. К примеру, для газодобычи установлен обязательный минимум выплат в размере 3,5 доллара США с каждой тысячи кубических футов газа.

В 2010 г. в Нигерии принят новый закон «О регулировании нефтегазовой промышленности» (NOGIC Act, от 22 апреля 2010 г.), которым введено правило отчисления 1 % от суммы вновь заключенных контрактов в этой отрасли в Национальный фонд развития (National Content Development Fund).

В Норвегии (королевство) компании, занимающиеся добычей нефти на территории этой страны или на ее морском шельфе, подлежат налогообложению двумя налогами: обычным налогом на прибыль корпораций – по ставке в 27 %, и так называемым рентным налогом – по ставке в 51 %. Налоговой базой по обоим этим налогам является прибыль, полученная компаниями от деятельности, связанной с добычей нефти. Таким образом, совокупная ставка этих двух налогов составляет 78 % от облагаемой налогом прибыли.

Общее регулирование налогообложения в сфере нефтедобычи осуществляется на основе Закона «О налогообложении добычи нефти» (Norwegian Petroleum Tax Act). В соответствии с этим законом основным предметом регулирования являются непосредственно компании, но не месторождения или предоставленные права (лицензии) на добычу нефти. Соответственно, объектом налогообложения может быть и деятельность компании за пределами национальной территории Норвегии или вне ее морского шельфа, при этом в отношении последнего принимаются в расчет действующие международные соглашения Норвегии (о разделе зон нефтедобычи, об устранении двойного налогообложения и другие) [9,10].

При этом для добычи нефти на морском шельфе (оффшорные операции) установлены определенные льготы. Так, срок амортизации для активов, задействованных в такой добыче, составляет 6 лет, убытки, связанные с такой деятельностью (включая и начисление процентов, которые на ежегодной основе определяются министерством финансов Норвегии), могут переноситься на прибыль будущих периодов без ограничения сроков, и др. Вместе с тем, в принципе не допускается взаимозачет прибылей и убытков между оффшорной деятельностью компании и ее деятельностью «на берегу» (оффшорная деятельность) – за одним исключением: такой взаимозачет возможен для 50 % полученных убытков и только в отношении налога на прибыль, взимаемого по ставке в 27 %.

Кроме того, при определении налогооблагаемого дохода, получаемого от продажи нефти и продуктов ее переработки, применяется метод нормативных цен. Такие цены устанавливаются для нефтепродуктов ежеквартально, а для сырой нефти – ежедневно (отдельно, по каждому месторождению и по каждой марке нефти), специальным декретом правительства, и они принимают во внимание меняющуюся конъюнктуру мирового рынка. Порядок применения этих «нормативных цен» следующий: если реальные цены продаж нефти и нефтепродуктов выше нормативной цены, то в зачет идут эти реальные цены, но если продажные цены опускаются ниже нормативной цены, то расчет облагаемого дохода идет строго по нормативной цене.

Установлено также, что расходы на нефтеразведочную деятельность могут относиться на прибыли будущих периодов, причем в отношении месторождений на морском шельфе – без ограничения срока.

На сферу добычи углеводородов в Норвегии распространяется также применение налог на выброс CO₂, который составлял в 2014 г. 0,66 норвежские кроны за куб.см. натурального газа и 0,99 кроны – за литр LPG.

В Саудовской Аравии добыча нефти ведется на основании концессий и операторских контрактов. Налогообложение компаний, занятых в добыче нефти и газа, основывается на применении следующих видов налогов: налога на прибыль компаний, налога на доходы от добычи нефти, налог на доходы от инвестиций в разработку месторождений газа и роялти.

Налог на доходы от добычи нефти взимается по ставке в 85 % от прибыли, налог на доходы от инвестиций в разработку месторождений варьируется по отдельным регионам и месторождениям и варьируется в диапазоне 30 % - 85 %. Стандартная ставка налога на прибыль (в отношении деятельности, не связанной с добычей нефти и газа) – 20 %. Размер роялти определяется применительно к каждому концессионному соглашению.

Литература

1. Конституция РФ (с изменениями на 21 июля 2014 года).
2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) 2015.
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. Засько В.Н., Сулейманов Д.Н. РАЗУМНЫЕ НАЛОГИ - ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ВОЗРОЖДЕНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ Российское предпринимательство. 2014. № 24 (270). С. 115-119.
5. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. Финансы. 2013. № 11. С. 34-39.
6. Малахаткина Е.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И РАБОТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСПЕКЦИЙ ФНС РОССИИ. БИЗНЕС В ЗАКОНЕ. ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №3. С.183-185.
7. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Экономика и предпринимательство. 2014. № 6. С. 726-728.
8. Миргородская Т.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Международный научно-исследовательский журнал. 2014. № 4-3 (23). С. 40-42.
9. Сулейманов Д.Н., Федоров А.В. Методика определения количества добытой нефти в целях налогообложения. – МНИ: 2012. – 90 с.
10. Сулейманов Д.Н., Федоров А.В. Налоговое администрирование в сфере нефтедобычи. – МНИ: 2013. – 90 с.
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

13. Юмаев М.М. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук по теме «Направления развития системы налогообложения добычи твердых полезных ископаемых», М.2012., с. 66-68.
14. Global oil and gas tax guide – 2014.
15. World Oil Outlook – 2014.
16. Who gets what from imported oil - September 2014.
17. www.government.ru
18. www.nalog.ru

References

1. Конституция РФ (с изменениями на 21 июля 2014 года).
2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) 2015.
3. Gorbatko E.S. UCHET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVIH SLUZHB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
4. Zas'ko V.N., Sulejmanov D.N. RAZUMNYE NALOGI - GLAVNOE USLOVIE VOZROZHDENIJa REAL'NOGO SEKTORA JeKONOMIKI ROSSII Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2014. № 24 (270). S. 115-119.
5. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYSHENIE JEFFEKTIVNOSTI KONTROL'NOJ RABOTY NALOGOVIH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. Finansy. 2013. № 11. S. 34-39.
6. 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.
7. Mirgorodskaja M.G. SOVERSHENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOObLOZHENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 6. S. 726-728.
8. Mirgorodskaja T.V. SOVERSHENSTVOVANIE FINANSOVOJ PODDERZHki MALOGO PREDPRINIMATEL'STVA Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2014. № 4-3 (23). S. 40-42.
9. Sulejmanov D.N., Fedorov A.V. Metodika opredelenija kolichestva dobytoj nefti v celjah nalogooblozhenija. – MNI: 2012. – 90 s.
10. Sulejmanov D.N., Fedorov A.V. Nalogovoe administrirovanie v sfere neftedobychi. – MNI: 2013. – 90 s.
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
13. Jumaev M.M. Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni doktora jekonomicheskikh nauk po teme «Napravlenija razvitija sistemy nalogooblozhenija dobychi tverdyh poleznyh iskopaemyh», M.2012., s. 66-68.
14. Global oil and gas tax guide – 2014.
15. World Oil Outlook – 2014.
16. Who gets what from imported oil - September 2014.
17. www.government.ru
18. www.nalog.ru

Ткач Е.В.

Старший преподаватель НОУ ВПО Российский новый университет»

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В данной статье рассмотрено реформирование налогообложения малого предпринимательства в РФ

Ключевые слова: реформирование, налогообложение, малое предпринимательство.

Tkach E.V.

lecturer «Russian new University»

REFORMING THE TAXATION OF SMALL BUSINESS

Annotation

This article discusses the reform of the taxation of small business in the Russian Federation

Keywords: reform, taxation, small business

В соответствии с Федеральным законом "О бухгалтерском учете" [1], который вступил в силу с 1 января 2013 года, все организации обязаны вести бухгалтерский учет в полном объеме, независимо от применяемой ими системы налогообложения. Для малых предприятий и отдельных форм некоммерческих организаций целесообразно было дать возможность формирования бухгалтерской отчетности в упрощенном порядке.

В 2013 году принят Государственной Думой и одобрен Советом Федерации Федеральный закон Российской Федерации от 2 ноября 2013 г. N 292-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О бухгалтерском учете" [2,3]. Закон вносит изменения в статью 6 Федерального закона "О бухгалтерском учете" и статью 7 Федерального закона "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации". Поправки позволяют всем субъектам малого предпринимательства и отдельных форм некоммерческих организаций вести бухгалтерский учет в упрощенном виде.

Необходимость вести бухгалтерский учет в полном объеме вызывала возмущение с самого начала вступления в силу обновленного Закона "О бухгалтерском учете". Так как многим организациям предстояло не просто переходить на полный бухгалтерский учет, но и восстанавливать его за прошедший год. Кроме того, эта норма заставила руководителей малых компаний принять в штат бухгалтеров, тем самым увеличив расходы фирмы. Сейчас появилась возможность устранить излишнюю работу по формированию бухгалтерского учета компаний, работающих на УСН. Закон снимает ограничения на применение упрощенной системы налогообложения, в соответствии с ним УСН распространяется на все субъекты малого предпринимательства, независимо от сферы их деятельности, и отдельные формы некоммерческих организаций.

Закон также дополняет перечень лиц, освобожденных от ведения бухгалтерского учета, индивидуальными предпринимателями - плательщиками единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности.

В целом норма не бесполезная, но с ее применением надо быть осторожным. В случае потери малым предприятием права применять упрощенную систему налогообложения ему может понадобиться полноценный учет, которого не будет из-за применения этого правила.

Кроме того, Федеральная налоговая служба разработала формат электронной бухгалтерской отчетности для малых предприятий (утв. приказом ФНС России от 3 сентября 2013 г. N ММВ-7-6/311@). Действовавший ранее приказ ФНС России от 25 января 2013 г. N ММВ-7-6/34@ утратил свою силу.

Эта информация в первую очередь важна для программистов, обновляющих бухгалтерские программы. Но следует учесть, что речь идет о малых предприятиях, в которых за соответствием программного обеспечения установленным стандартам чаще всего следит сам руководитель.

Проведены необходимые юридические действия по утверждению и введению в пользование обновленных документов, входящих в состав бухгалтерской отчетности малых предприятий. В частности, это касается измененных форм по импорту товаров и уплате связанных с этим косвенных налогов [4,6].

Появилась дополнительная таблица, содержащая сведения об уполномоченном представителе. Связано это с тем, что некоторое время назад налоговая служба своим письмом развеяла споры по вопросу передачи полномочий по подписанию бухгалтерской (финансовой) отчетности от руководителя иному лицу на основании доверенности (Письмо ФНС России от 26 июня 2013 N ЕД-4-3/11569)

Льготное налогообложение малого бизнеса является приоритетным направлением государственной поддержки. В настоящее время в России основными налоговыми режимами для субъектов малого бизнеса являются: единый налог на вмененный доход (ЕНВД), упрощенная система налогообложения (УСН). Кроме того, с 2012 года предприниматели могли перейти на уплату УСН на основе патента. В настоящее время вместо патентной «упрощенки» введена самостоятельная патентная система налогообложения. Патентная система налогообложения для малого бизнеса более привлекательна, она заменила УСН на основе патента [3,6]. Применять этот режим могут только индивидуальные предприниматели. На патентной системе уплата налогов заменяется уплатой стоимости патента. Она рассчитывается по ставке 6% от возможного годового дохода.

Порядок уплаты стоимости патента отличается от налогообложения субъектов малого предпринимательства на других режимах. Уплатить нужно лишь стоимость патента. Если патент приобретается на срок менее 6 месяцев, тогда полную стоимость следует перечислить не позднее 25 календарных дней после начала действия патента [5,7,9]. В случае если патент получен на срок от 6 месяцев до календарного года, то одна треть суммы уплачивается не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; две трети – не позднее 30 календарных дней до дня окончания действия патента. Важное изменение: стоимость патента оду нельзя уменьшить на уплаченные страховые взносы на обязательное страхование.

Ещё одно изменение, которое коснулось налогообложения малого предпринимательства: применение ЕНВД стало необязательным. Переход на ЕНВД осуществляется в добровольном порядке.

Изменился также порядок расчёта «вмененного» налога, если деятельность осуществлялась неполный календарный месяц. В настоящее время расчёт налога осуществляется с даты постановки на учёт, исходя из фактического количества дней, отработанных в данном месяце [4,8,10]. Следующим важным изменением является то, что для расчёта предельного количества работников (их число не должно превышать 100 человек) надо будет использовать не среднесписочную, а среднюю численность.

На УСН налогообложение предприятий малого бизнеса ограничивается уплатой единого налога по УСН. Для предпринимателей «упрощенный» налог заменяет уплату НДС, НДФЛ, налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого в деятельности) [9,10].

Изменены сроки подачи уведомлений о переходе на УСН. Уведомление для перехода на УСН следует подать не позднее 31 декабря текущего года (а не 30 ноября, как было ранее). Вновь зарегистрированные субъекты малого бизнеса могут применять УСН с даты регистрации. В настоящее время срок подачи уведомления о переходе увеличен до 30 календарных дней с даты постановки на учёт. Если уведомление не будет представлено в установленный срок, налогоплательщик лишается права применять УСН [11,12].

Минфин разработал законопроект, предоставляющий право регионам снижать ставку единого налога для УСН с 6% до 1%. Изменения могут коснуться налогоплательщиков, которые выбрали для своей деятельности объект «доходы» и ЕНВД (письмо замминистра финансов Сергея Шаталова, которое было прислано в комитет по аграрным вопросам).

Согласно НК РФ каждый налогоплательщик волен выбирать объект налогообложения – «доходы» с налоговой ставкой в 6% от выручки, и «доходы минус расходы» с налоговой ставкой единого налога 15%. Предложенный законопроект дает возможность уменьшать до 1% ставку налога для тех налогоплательщиков, которые выбрали объект «доходы» [6,8]. В аграрный комитет представлен данный законопроект потому, что большинство малых сельхозпроизводителей используют именно такой режим налогообложения [7,9].

Попадают под льготу и предприниматели, использующие ЕНВД. Субъектам Минфин хочет дать право на снижение ставки налога с 15% до 7,5%, правда, для некоторых видов деятельности, как то: розничной торговли, общественного питания, бытовых услуг, ветеринарных услуг, ремонту транспортных средств, услуг по перевозке пассажиров и грузов.

16 декабря 2014 года Государственная Дума приняла Федеральный закон № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», дающий субъектам РФ возможность ввести «налоговые каникулы» для индивидуальных предпринимателей. Введена нулевая ставка налога для индивидуальных предпринимателей на упрощенной системе налогообложения и патенте [5,7,8]. Принятый законом предусмотрено, что любой субъект РФ в период с 01 января 2015 года по 31 декабря 2020 года вправе издать закон, устанавливающий нулевую налоговую ставку для впервые зарегистрировавшихся индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах. Нулевая ставка может устанавливаться только в отношении упрощенной и патентной систем налогообложения.

Для налогоплательщиков на упрощенной системе налогообложения «доходы минус расходы» предусмотрен минимальный размер «упрощенного» налога — 1 процент от доходов за налоговый период (п. 6 ст. 346.18 НК РФ). Однако в рамках «налоговых каникул» индивидуальные предприниматели будут освобождены и от него.

Региональные власти вправе установить ограничения для индивидуальных предпринимателей для применения нулевой ставки, а именно:

- предусмотреть ограничения по средней численности работников у индивидуального предпринимателя;
- предусмотреть предельные размеры доходов от реализации, которые будут получены индивидуальным предпринимателем от «льготного» вида деятельности.

Если в период «налоговых каникул» впервые зарегистрировавшийся индивидуальный предприниматель на «упрощенке» будет применять нулевую ставку налога, то по итогам налогового периода (то есть календарного года) доходы от реализации товаров (работ, услуг) по «льготной» деятельности должны составить не менее 70 процентов от общего объема доходов от реализации [9,10]. Это требование касается всех предпринимателей, вне зависимости от того, в каком субъекте РФ осуществляется деятельность.

Если же в налоговом периоде индивидуальный предприниматель нарушит какое-либо из перечисленных ограничений, то налоги потребуются пересчитать за весь налоговый период по обычным налоговым ставкам. Субъекты РФ вправе, но не обязаны, вводить «налоговые каникулы» для индивидуальных предпринимателей [6,8].

Специалисты Минэкономразвития внесли предложение с 2016 года не подвергать проверке малые предприятия, которые по итогам предшествующих трех лет не нарушали требований законодательства. Речь идет о том, чтобы запретить в течении трех лет планомерно проверять малые предприятия. Безусловно, такие изменения ослабят давление на малый бизнес.

Литература

1. ФЗ N 402 от 6 декабря 2011 г. "О бухгалтерском учете"

2. Налоговый кодекс РФ // Информационно-справочная система Консультант плюс: Версия Проф.
3. Федеральный закон N 209-ФЗ от 24.07.2012 г. "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
4. Горбатко Е.С. УЧЕТ ТРЕБОВАНИЙ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ НАЛОГОВЫХ СЛУЖБ. Налоговая политика и практика. 2013. № 9-1 (129). С. 11-15.
5. Досмухамедов Р.М. монография / Р. М. Досмухамедов, А. А. Михин, Д. Н. Сулейманов. СИСТЕМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В РОССИИ. Москва, 2010.
6. Кашин В.А., Сулейманов Д.Н. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ. 2013. №11. С.34-39
7. Малахаткина Е.В. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И РАБОТЫ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСПЕКЦИЙ ФНС РОССИИ. БИЗНЕС В ЗАКОНЕ. ЭКОНОМИКО-ЮРИДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №3. С.183-185.
8. Миргородская М.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. 2014. №6. С.726-728.
9. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА. 2012. №3-1. С. 34-37.
10. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49.
11. www.nalog.ru
12. www.businessuchet.ru/

References

1. FZ N 402 of 6 dekabrja 2011 g. "O buhgalterskom uchete"
2. Nalogovyj kodeks RF // Informacionno-spravocchnaja sistema Konsul'tant pljus: Versija Prof.
3. Federal'nyj zakon N 209-FZ ot 24.07.2012 g. "O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii"
4. Gorbatko E.S. UCHET TREBOVANIJ RYNKA K FORMIROVANIJu KOMPETENCIJ RABOTNIKOV NALOGOVIH SLUZhB. Nalogovaja politika i praktika. 2013. № 9-1 (129). S. 11-15.
5. Dosmuhamedov R.M. monografija / R. M. Dosmuhamedov, A. A. Mihin, D. N. Sulejmanov. SISTEMA ANTIKRIZISNOGO UPRAVLENIJa ORGANIZACIJAMI V ROSSII. Moskva, 2010.
6. Kashin V.A., Sulejmanov D.N. POVYShENIE JeFFEKTIVNOSTI KONTROL'NOJ RABOTY NALOGOVIH ORGANOV: SOVREMENNYE PODHODY I INSTRUMENTY. 2013. №11. S.34-39
7. 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.
8. Mirgorodskaja M.G. SOVERShENSTVOVANIE FORM I METODOV NALOGOObLOZhENIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. JeKONOMIKA I PREDPRINIMATEL'STVO. 2014. №6. S.726-728.
9. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJa POLITIKA I PRAKTIKA. 2012. №3-1. S. 34-37.
10. Tkach E.V. SOVERShENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUCHNO-ISSLEDOVATEL'SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49.
11. www.nalog.ru
12. www.businessuchet.ru/

Ткач Е.В.¹, Горбатко Е.С.²

¹Старший преподаватель НОУ ВПО Российский новый университет», ²Кандидат экономических наук, доцент НОУ ВПО Российский новый университет»

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Аннотация

В данной статье рассмотрена оптимизация финансового результата деятельности организации

Ключевые слова: оптимизация, финансовый результат, денежные средства.

Ткач Е.В.¹, Горбатко Е.С.²

¹lecturer «Russian new University»; ²Candidate of economic Sciences, associate Professor «Russian new University»

OPTIMIZING FINANCIAL RESULTS

Abstract

This article describes the optimization of the financial results of the organization

Keywords: optimization, financial results, cash.

В современных экономических условиях прибыль приобретает особую значимость, поскольку является генератором роста и развития хозяйствующего субъекта. Обращает на себя внимание определение в ГК РФ предпринимательской деятельности, в котором четко написано, что ее целью является извлечение прибыли. Не менее важным являются и вопросы оптимизации прибыли компании [1,2].

Процесс формирования прибыли начинается в момент реализации товара, работ, услуг. Денежные средства, которые были получены предприятием за реализацию основной продукции, составляют выручку. В результате снижения выручки на сумму понесенных затрат, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг – предприятие получает прибыль [3,4]. Руководство компании стремится к максимизации данного показателя. Для этого с помощью различных инструментов осуществляется работа с тремя главными факторами, оказывающими непосредственное влияние на доход компании. К таковым можно отнести величину установленной цены, объем продаж и уровень затрат на изготовление товара.

Если говорить об увеличении объема продаж, то в таком случае проводится работа рекламного отдела, изучается спрос на рынке данных товаров, приветствуется адекватная конкурентная борьба. Огромную роль в механизме реализации играет рекламная деятельность, не стоит экономить на рекламе, ведь от этого зависит личный доход собственников бизнеса и репутация компании. Издержки на производство продукции считаются главным ценообразующим фактором, поэтому на предприятии постоянно должна проводиться работа по их уменьшению [6]. Для этого можно вводить программы по рациональному использованию сырья и материалов, закупать новую более выгодную технику и технологии, стимулировать сотрудников, дабы увеличить производительность.

Конечно, механизм формирования прибыли зависит не только от двух критериев. На самом деле учитываются любые операции предприятия, приносящие либо доход, либо расход.

Результативность предприятия связана и с ее целями. То есть, результатами работы предприятия является продвижение товаров от производителя к потребителям. Эффективным этот процесс можно считать лишь тогда, когда это делается с

наименьшими затратами на единицу выручки [8,9]. Если результативность деятельности является скорей объектом управления, то эффективность определяется путем сопоставления затрат и полученных выгод (товарооборот). С бухгалтерской точки зрения - это маржинальный доход, полученный на каждом из этапов товародвижения.

Проблемы и затруднения, возникающие в оптимизации, формировании и распределении прибыли, в конечном итоге имеют три основных проявления. Их можно сформулировать как:

1. Дефицит денежных средств; низкая платежеспособность. Проблема заключается в том, что предприятию может не хватить средств для своевременного погашения своих обязательств. Причиной низкой платежеспособности предприятия являются низкие показатели ликвидности, наличие просроченной кредиторской задолженности. Все это может стать следствием получения низкой суммы прибыли, а также неэффективного его распределения.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (неудовлетворение интересов собственника; низкая рентабельность).

Данная проблема говорит о том, что собственник получает достаточно низкий доход, по сравнению со своими вложениями в предприятие. Вследствие этого собственник может выйти из предприятия. Именно низкие показатели рентабельности говорят о недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал [5,7,9]. Особый интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

3. Низкая финансовая устойчивость.

Низкая финансовая устойчивость предполагает, что у предприятия имеются проблемы, связанные с погашением обязательств в будущем, иными словами - зависимостью компании от кредиторов, потерей самостоятельности. Снижение коэффициента автономии и несоответствие его оптимальному значению говорит о недостаточной финансовой устойчивости предприятия, то есть о наличии риска срывов платежей в будущем и зависимости финансового положения компании от внешних источников финансирования [5,10]. Отрицательная величина собственного капитала предприятия подтверждает этот факт. Также индикатором недостаточного уровня финансирования текущей деятельности компании за счет собственных средств является снижение чистого оборотного капитала ниже оптимальной его величины и, тем более, отрицательная величина ЧОК.

Можно выделить две основные причины проблем и затруднений, возникающих в финансово-хозяйственной деятельности предприятия:

1. Отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (низкие объемы получаемой прибыли).

2. Нерациональное управление результатами деятельности (нерациональное управление финансами, распределение и формирование прибыли).

Проблемы с платежеспособностью, финансовой независимостью, рентабельностью имеют единые корни: либо компания имеет недостаточные результаты деятельности для сохранения приемлемого финансового положения либо компания не рационально распоряжается результатами деятельности.

Выяснение того, какая из указанных выше причин привела к ухудшению финансовых показателей деятельности предприятия, имеет весомое значение [5,7,8]. Ведь зная причину, можно осуществить набор необходимых управленческих решений, которые будут направлены на оптимизацию финансовых показателей и конечно прибыли предприятия.

Необходимо отметить, что недостаточный объем получаемой прибыли является одним из основных причин ухудшения финансовых показателей предприятия. Поэтому необходимо выявлять рычаги оптимизации прибыли.

Как было отмечено выше, основными составляющими, от которых зависит объем прибыли предприятия, являются: цены и объемы реализации продукции (работ, услуг), уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности, поэтому предприятию необходимо систематически проводить анализ доходов и расходов как от основной, так и от прочих видов деятельности. Ведь именно данный анализ позволит выявить наиболее нерентабельные виды продукции (работ, услуг), что позволит принять правильное управленческое решение [9,10].

Безусловно, оценка объемов реализации осуществляется в первую очередь. При снижении объемов реализации необходимо выяснить причину сложившейся ситуации. Частой причиной снижения спроса на продукцию (работы, услуги) является недостаточные усилия по продвижению своей продукции. Возможны такие ситуации, когда продвижение продукции (работ, услуг) на предприятии организовано на должном уровне и предприятие заняло максимально возможную долю рынка, но прибыль все равно невысока. Причиной данной ситуации могут быть высокие затраты. Одной из возможных причин высоких затрат - высокие цены на сырье, материалы, комплектующие, услуги, устанавливаемые поставщиками. В этом случае вариант снижения затрат - поиск поставщиков, устанавливающих более низкие цены [3,4]. В большинстве случаев альтернативные поставщики существуют; ведение, оперативное пополнение базы возможных поставщиков сырья, материалов, комплектующих, услуг и использование данной информации - реальная мера по сокращению затрат предприятия.

Причиной возникновения высоких затрат могут быть не только поставщики, но и само предприятие.

Прибыль, заработанная предприятием, остается в его распоряжении не в полном объеме. Часть заработанной прибыли может уйти на погашение штрафов, пеней за просроченные задолженности или срывы контрактов, часть - на расходы непроизводственного характера. Сокращение непроизводственных расходов из прибыли также может стать путем оптимизации прибыли, и, следовательно, финансового положения компании.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: федеральный закон Российской Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ (от 24.07.2008 N 161-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. - № 32. - Ст. 3301; Российская газета. 2008. - с. 11.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: федеральный закон Российской Федерации от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ // (от 09.04.2009 N 56-ФЗ) Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996. - № 5. - с. 410; Российская газета. - 2009.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утвержденное приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 33н.

5. Миргородская М.Г., Миргородская Т.В. РЕИНЖИНИРИНГ В СИСТЕМЕ УЧЕТНОАНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ. Экономические науки. 2013. № 103. С. 105-109.

6. Горбатко Е.С., Псарева Н.Ю. МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКИХ СЛУЖБ В СИСТЕМЕ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ. Труд и социальные отношения. 2013. № 4. С. 70-77.

7. Миргородская М.Г. ТРАНСФЕРТНЫЕ ЦЕНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОТЧЕТНОСТИ ХОЛДИНГОВ. Экономические науки. 2013. № 104. С. 71-74.

8. Досмухамедов Р.М. монография / Р. М. Досмухамедов, А. А. Михин, Д. Н. Сулейманов. СИСТЕМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В РОССИИ. Москва, 2010.

9. Сулейманов М.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ПРАКТИКА. 2012. №3-1. С. 34-37.

10. Ткач Е.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЖУРНАЛ. 2014. №4-3 (23). С.48-49

References

1. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' pervaja: federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii ot 30 nojab. 1994 g. № 51-FZ (ot 24.07.2008 N 161-FZ) // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. – 1994. – № 32. – St. 3301; Rossijskaja gazeta. 2008. - s. 11.

2. Grazhdanskiy kodeks Rossijskoj Federacii. Chast' vtoraja: federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii ot 26 janvarja 1996 g. N 14-FZ ((ot 09.04.2009 N 56-FZ) Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. – 1996. – № 5. – s. 410; Rossijskaja gazeta. – 2009.

3. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Dohody organizacii» (PBU 9/99), utverzhdennoe prikazom Minfina Rossii ot 6 maja 1999 g. № 32n.

4. Polozhenie po buhgalterskomu uchetu «Rashody organizacii» (PBU 10/99), utverzhdennoe prikazom Minfina Rossii ot 6 maja 1999 g. № 33n.

5. Mirgorodskaja M.G., Mirgorodskaja T.V. REINZhINIRING V SISTEME UChETNOANALITICHESKOGO OBESPEChENIJa UPRAVLENIJa ORGANIZACIEJ. Jekonomicheskie nauki. 2013. № 103. S. 105-109.

6. Gorbatko E.S., Psareva N.Ju. METODIKA FORMIROVANIJa PROFESSIONAL'NYH KOMPETENCIJ RUKOVODITELEJ BUHGALTERSKIH SLUZHb V SISTEME NEPRERYVNOGO OBRAZOVANIJa. Trud i social'nye otnosheniJa. 2013. № 4. S. 70-77.

7. Mirgorodskaja M.G. TRANSFERTNYE CENY KAK INSTRUMENT FORMIROVANIJa PRIBYLI V OTChETNOSTI HOLDINGOV. Jekonomicheskie nauki. 2013. № 104. S. 71-74.

8. Dosmuhamedov R.M. monografija / R. M. Dosmuhamedov, A. A. Mihin, D. N. Sulejmanov. SISTEMA ANTIKRIZISNOGO UPRAVLENIJa ORGANIZACIAMI V ROSSII. Moskva, 2010.

9. Sulejmanov M.D. FORMIROVANIE INVESTICIONNOGO KLIMATA I INTERESY ROSSIJSKOJ JeKONOMIKI. NALOGOVAJA POLITIKA I PRAKTIKA. 2012. №3-1. S. 34-37.

10. Tkach E.V. SOVERSHENSTVOVANIE NALOGOVOGO PLANIROVANIJa V ROSSIJSKOJ FEDERACII. MEZhDUNARODNYJ NAUChNO-ISSLEDOVATEL'SKIJ ZhURNAL. 2014. №4-3 (23). S.48-49

Тойменцева А. А.¹

¹Аспирант экономических наук, Самарский государственный экономический университет
СФЕРА УСЛУГ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрено - значение и роль сферы услуг в формировании современных экономических отношений, Автор проводит сравнительную характеристику потребительской и производственной логистики и делает акцент на все более возрастающую роль сферы услуг в различных отраслях экономики.

Ключевые слова: логистика, сфера услуг, производство и потребление услуг, социально-экономическая система, концепция, некоммерческая логистика.

Toymentseva A. A.¹

¹Aspirant of Economic Sciences, Samara State Economic University
SERVICES IN THE MODERN SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS

Abstract

The article considers the importance and role of services in the formation of modern economic relations, the Author conducts a comparative description of consumer and industrial logistics and focuses on the increasing role of services in various sectors of the economy.

Keywords: logistics, services, production and consumption of services, socio-economic system, concept, non-profit logistics.

Развитие теории управления с конца прошлого столетия и по сегодняшний день сопровождается некоторым поиском особенностей потребления и производства услуг как индивидуальной формы продукции. Были определены первостепенные свойства услуги, отличающие ее от материального продукта.

В связи с тем, что услуга как вид продукции лишена любого материально-вещественного содержания, ее нельзя транспортировать, хранить на складе, продавать как материальные продукты и т.д. Услуги неделимо связаны с производством и потреблением, на них распространяется специфика имущественно-правовых отношений [1].

В сфере услуг существует коммерческая и некоммерческая деятельность, которым отводится немаловажное место в логистике. Некоммерческая логистика осуществляет контроль за социально-экономическими подсистемами и системами, имеющими некоммерческий статус на основе рационализации протекающих в них потоковых процессов.

Так же не маловажно отметить, что одной из составляющих услуги является неделимость во времени ее осуществления и потребления. Как показывает практика, в большинстве случаев потребитель и производитель услуги образуют особый тандем, ключевые элементы которого оказывают прямое влияние на все процессы предоставленной услуги [2].

В то же время в современных условиях информатизации общества у потребителей различного рода услуг и производителей появляется возможность все больше предоставлять услуги и пользоваться ими без прямого контакта потребителя и производителя. На ряду с этим следует отметить, что производство и потребление услуги могут не совпадать во времени. Экономические процессы сервисации функционируют теперь не только в реальном времени, но еще и в виртуальном на дистанционной основе. Производитель услуги также, как и потребитель может быть не обозначен в начале, представляя собой некую абстракцию, которая в дальнейшем будет определена, приобретая конкретный образ. Следует так же обратить внимание на не мало важное обстоятельство, что именно эта форма оказания услуг в большей степени «побуждает» рост и формирование спроса на услугу через его предложение.

Единство процессов потребления и производства услуг имеет место быть не только в пространстве, но и во времени. На ряду с этим, месторасположение потребителя и производителя услуги могут не совпадать и находиться географически на большом расстоянии.

Услуга все больше проникает в разные сектора и отрасли экономики. До того момента, пока экономика страны не перешла на этап своего информационного развития, определение услуги звучала как неделимость производства и потребления и проблема логистики услуг по большому счету не определялась. Если рассматривать ситуацию формально то, запрета на развитие логистики в сфере услуг не существовало, но по факту в производственной сфере исследования все же проводились. Решающим условием развития сферы услуг сопряжено с жизнедеятельностью хозяйствующих субъектов различных отраслей экономики, где сформировавшаяся материально-техническая база требует применения материально-технических ресурсов внушительных объемов. Следует сказать, что товарно-материальные ресурсы потребляются как одновременно в процессе управления ими, так и постоянно.

Большинство хозяйствующих субъектов находящихся в сфере услуг обладают большой материало- и фондоемкостью. Компании, организации, предприятия, работающие в сфере услуг, в основном используют существенные объемы материально-технических ресурсов, список которых может превышать сотни наименований разных позиций. Комплексная услуга, без какого-либо материального наполнения, не может быть предоставлена потребителю. Это значит, что в исчислении на единицу продукции традиционное нормирование расходования ресурсов уже не актуально.

Организации сферы услуг в процессе ведения хозяйственной деятельности используют следующие основные фонды - оборудование специального и общего назначения, здания и сооружения, средства информатизации, мебель, связи и телекоммуникации, оргтехнику, аудио- и видеотехнику, средства дизайна, транспортные средства и т.д. [3]. В жизнедеятельности хозяйствующих субъектов сферы услуг так же не маловажное значение играют оборотные фонды - инвентарь и инструменты, запчасти и комплектующие изделия, топливо и электроэнергия, электро- и светотехническая продукция, лакокрасочные материалы, химическая продукция, столярные изделия и пиломатериалы, строительные материалы, метизы, цветные металлы и черные, белые изделия, бумага и картон, ткани и т.п. Тем самым мы можем сказать об актуальности процессов логистизации сферы услуг в контексте стандартного подхода к логистике: на практике логистика часто взаимодействует непосредственно с организацией, экономикой и технологией материально-технического обеспечения хозяйственного процесса.

Поэтому считаем целесообразным дать определение понятию «потребительская логистика». Под ним мы подразумеваем теорию и практику управления такими социально-экономическими явлениями, которые в сфере непроизводственного потребления пользуются определенными ресурсами в качестве их конечных потребителей, на основе совершенствования потоковых процессов, протекающих в этой системе. Рассмотрим характерные черты потребительской и производственной логистики (Таблица 1.).

Сфера распределения потребительской логистики достаточно обширна. Она рассматривает деятельность многих общественных институтов и хозяйствующих субъектов. Потребительская логистика определено важна для обеспечения ресурсного функционирования трех групп субъектов.

Таблица 1 - Сравнительный анализ потребительской и производственной логистики

Признаки сравнения	Потребительская логистика	Производственная логистика
Предмет ресурсного обеспечения	Ресурсное обеспечение процесса производства-потребления услуги	Ресурсное обеспечение производственного процесса
Предмет логистики	Оптимизация потока ограниченных ресурсов, направленная на функционирование системы, использующей эти ресурсы	Оптимизация потока ограниченных ресурсов, направленная на создание нового продукта
Объект логистики	Социально-экономическая система, использующая комплекс ресурсов в рамках воспроизводства самой системы	Социально-экономическая система, использующая комплекс ресурсов для создания нового продукта
Содержание функционирующей системы в экономике	Непроизводственная инфраструктура функционирующей системы	Производственная инфраструктура функционирующей системы
Масштабы охвата функционирующей системы в экономике	Все субъекты с достаточно развитой инфраструктурой, социально-экономические институты	Все субъекты ведущие производственный процесс

Таким образом мы можем сделать вывод, что потребительская логистика функционирует в той области экономики, которую экономическая теория довольно долгое время называла непроизводственной сферой. За гранью микроуровня один и тот же продукт в виде услуги может выступать и ресурсом одновременно, в процессе ведения какой-либо хозяйственной деятельности.

Литература

1. Гордин В. Э., Сушинская М. Д. Менеджмент в сфере услуг. СПб.: Бизнес-пресса, 2007.
2. Аникин Б.А., Логистика / Аникин Б.А. - М.: Проспект, 2013. - 406 с.
3. Николайчук В.Е., Логистический менеджмент: учебник / Николайчук В.Е. - М.: Дашков и Ке, 2012. - 978 с.

References

1. Gordin V.E., Sushchinskii M.D. management in the service sector. SPb.: Business Press, 2007.
2. Anikin B.A., Logistics / Anikin B.A. - M.: Prospect, 2013. - 406 p.
3. Nikolaichuk V.E., Logistics Management: textbook / Nikolaichuk V.E. - M.: Dashkov Ke, 2012. - 978 p.

Триянова А.С.¹, Чебердак Ю.С.²

^{1,2}Студенты IV курса кафедры экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля ФГБОУ «ВПО» ОмГАУ им. П.А.Столыпина

ПОРЯДОК УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ В ФГУП «ОМСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ ЗАВОД»

Аннотация

Статья посвящена вопросам порядка учета материалов, составления первичной документации по исследуемому участку, а также процессу проведения инвентаризации.

Ключевые слова: учет, материалы, инвентаризация, совершенствование.

Triyanova A.S.¹, Cheberdak Y.S.²

^{1,2}IV year students of the department of economics, accounting and financial control FGBOU "VPO" OmGAU them. Stolypin
THE ACCOUNTING MATERIALS FSUE "OMSK EXPERIMENTAL PLANT"

Abstract

The article deals with the treatment of materials, preparation of documentation for the primary area of interest, and the process of inventory.

Keywords: accounting, materials, inventory, improved.

Учет материалов занимает одно из центральных мест, так как именно материалы представляют собой предметы труда, которые являются необходимыми при производстве продукции, работ, услуг, используемые также для хозяйственных нужд организации. Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в материалах. Оптимальная обеспеченность материалами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы предприятия.

В дальнейшем хотелось бы рассмотреть учет материалов на примере ФГУП «Омский экспериментальный завод». ФГУП «Омский экспериментальный завод» - стабильно работающее предприятие. Сегодня в производстве Омского экспериментального завода измельчители соломы, культиваторы, глубококорыхлители, селекционная техника, животноводческое оборудование. Что касается организации первичного учета материалов, то можно утверждать, первичные документы являются основой ведения

бухгалтерского и налогового учета. Все операции, связанные с поступлением, перемещением и отпуском материальных ценностей на предприятии оформляются первичными документами, формы которых унифицированы. Все первичные документы в экспериментальном заводе включают в себя обязательные реквизиты[1].

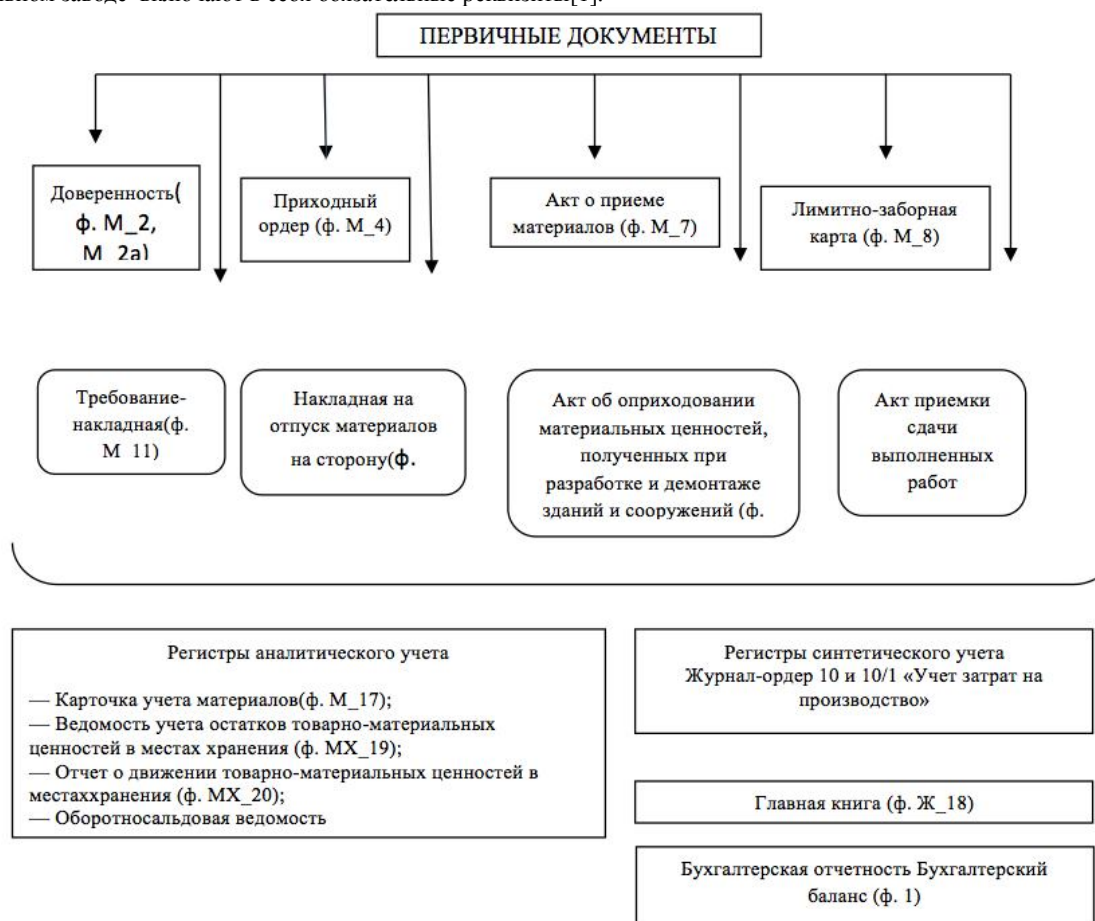


Рис. 1. - Схема движения информации по счету 10 «Материалы»

На предприятии разработана рациональная организация учета, четкая система документооборота, строгий порядок оформления операций по движению материальных ценностей, компьютеризация складского учета. «Омский экспериментальный завод» в своей деятельности использует программу «1С-Предприятие». Материалы учитывают по средней себестоимости. Для взаимосверки и взаимоувязки складского и бухгалтерского учета материалов в бухгалтерии бухгалтер заносит данные первичных документов в компьютер, который составляет оборотную ведомость по конкретному складу, являющуюся регистром аналитического учета. Затем данные автоматически поступают в сводные оборотные ведомости по счетам.

Кроме синтетического учета материалов ведется также и аналитический учет по каждому виду материала. *На предприятии ежегодно проводится проверка всех имеющихся материалов – инвентаризация, представляющая собой сопоставление данных по документам с фактически выявленным наличием. Инвентаризация проводится на основании приказа руководителя организации, в котором указываются сроки начала и окончания сверки, а также порядок и последовательность ее проведения.*

Поставка материалов осуществляется по договорам поставки, которыми определяются права и обязанности сторон, а также без составления таковых. В договоре указывают: номенклатуру поставляемых материалов, их количество и качество, сроки поставки, цену, порядок расчетов. При отпуске товаров покупателю поставщик выписывает товарную накладную. Отпуск материалов на нужды организации, управления и обслуживания производства также осуществляется по требованию-накладной формы М-11.

В результате проведенной работы можно утверждать, ФГУП «Омский экспериментальный завод» Россельхозакадемии ведет учет материалов в соответствии с законодательством, нарушений и замечаний к учету материалов, да и в целом к учету нет.

Литература

1. Приказ Минфина РФ от 28.12.01 №119 №(в посл. Редакции от 24.12.2010) «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету материально- производственных запасов». Раздел II.

References

1. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation from 28.12.01 №119 № (in the latest. Editions of 24.12.2010) "On approval of guidelines on accounting of inventory." Section II.

Тюрин А.Ю.

Доктор экономических наук, Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
ОБЩИЙ АЛГОРИТМ ПЛАНИРОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ С УЧЕТОМ ИНТЕНСИВНОСТИ СПРОСА

Аннотация

Рассматривается алгоритм планирования распределения продуктов питания от поставщиков потребителям с учетом различных требований и ограничений к системе доставки товаров.

Ключевые слова: алгоритм, распределение продукции, интенсивность спроса, зона обслуживания, маршрут доставки.

Tyurin A. Ju.

Doctor of Economics Sciences, Kuzbass State Technical University
THE GENERAL ALGORITHM OF FOODSTUFF DISTRIBUTION PLANNING TAKING INTO ACCOUNT INTENSITY OF DEMAND

Abstract

The foodstuff distribution planning algorithm from suppliers to consumers taking into account various requirements and restrictions to goods delivery system is considered.

Keywords: algorithm, production distribution, intensity of demand, a service zone, a delivery route.

Распределение продуктов питания потребителям является сложной задачей, так как к системам распределения предъявляются различные требования и условия, зависящие от срока годности готовой продукции, региона сбыта, размера партии поставки и т.д. Так как чаще всего происходит доставка товаров большой группе потребителей, то ее планирование возможно с использованием следующего алгоритма:

1. Определяются общие подходы, касающиеся сбора заявок на поставку продукции, подбора заказа по ассортиментных группам, выбора приемлемого времени доставки товаров потребителю с учетом удаленности клиента от поставщика.

2. На основе анализа спроса за определенный период времени по каждому клиенту формируются устойчивые зоны обслуживания [1, 2], определяется периодичность поставки товара каждому потребителю, выбирается подвижной состав, доставляющий готовую продукцию определенной группе грузополучателей.

3. Составляется баланс спроса и предложения, то есть определяется соотношение между предъявленным заказом на обслуживание и наличным парком транспортных средств. При этом доставка заказанной продукции возможна средствами нескольких перевозчиков с различными тарифами на обслуживание [3]. Возникает задача рационализации перевозок с целью снижения общих транспортных расходов и увязки расписаний работы автотранспорта.

4. На основе группировки потребителей по зонам и дням обслуживания формируется сводное расписание и графики работы транспортных средств с учетом максимальной загрузки подвижного состава, своевременности доставки, ритмичности поставки, увязки транспортных, производственных, складских процессов с системами управления запасами как у поставщиков, так и у потребителей [4].

5. Производится анализ системы доставки и выявления «узких мест», препятствующих обеспечению надежной и экономичной доставки готовой продукции – большая вариативность спроса, недостаточные складские площади потребителя, большая удаленность клиента от поставщика с требованием максимальной реакции на изменяющийся спрос [5] и т.д. В итоге к основным маршрутам с устойчивым спросом добавляются оперативные маршруты для удовлетворения всех требований клиентов [6-8].

Учет интенсивности спроса позволяет разбить всю группу потребителей на зоны обслуживания. выбрать приемлемые графики доставки товаров внутри этих зон, своевременно подготовить партии готовой продукции поставщиком, выбрать оптимальный маршрут доставки продуктов питания с приемлемым уровнем издержек системы распределения и качества обслуживания потребителей.

Использование представленного выше алгоритма позволяет скоординировать действия между участниками системы доставки товаров, выбрать стратегию управления запасами в каналах распределения, оценить эффективность прогноза спроса, выявить излишки ресурсов, гибко управлять производственными и транспортно-складскими процессами.

Литература

1. Тюрин А.Ю. Особенности планирования доставки готовой продукции с учетом динамики спроса // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2000. – №5. – С.79-81.
2. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 340 с.
3. Тюрин А.Ю. Особенности формирования транспортных издержек и выбора подвижного состава в логистических системах пищевой промышленности // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2007. – №1. – С.121-123.
4. Тюрин А.Ю. Модели транспортного обслуживания в цепях поставок пищевой промышленности // Вестник Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2011. – № 4. – С. 89-92.
5. Тюрин, А.Ю. Двухшелонная система доставки продукции предприятий пищевой промышленности / А.Ю. Тюрин, В.В. Зырянов // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2012. – №2. – С.124-127.
6. Clark G., Write J. W. Scheduling of vehicles from central depot to a number delivery points // Oper. Res. Quart. 1964. 12, № 4. P. 568-581.
7. Fisher M., Jaikumar R. A generalized assignment heuristic for vehicle routine // Networks. – 1981. – 11, № 1. – P. 109-124.
8. Тюрин А.Ю. Эвристические методы решения задач доставки мелкопартионных грузов // Вестник Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2007. – № 1. – С.51-55.

References

1. Tjurin A.Ju. Osobennosti planirovaniya dostavki gotovoj produkcii s uchetom dinamiki sprosa // Vestn. Kuzbas.gos.tehn.un-ta. – 2000. – №5. – S.79-81.
2. Tjurin A.Ju. Transportno-logisticheskoe obsluzhivanie cepej postavok pishhevoj promyshlennosti: dis. ... dokt. jekon. nauk. – Rostov-na-Donu: RGSU, 2013. – 340 s.
3. Tjurin A.Ju. Osobennosti formirovaniya transportnyh izderzhkek i vybo-ra podvizhnogo sostava v logisticheskikh sistemah pishhevoj promyshlennosti // Vestn. Kuzbas.gos.tehn.un-ta. – 2007. – №1. – S.121-123.
4. Tjurin A.Ju. Modeli transportnogo obsluzhivaniya v cepjakh postavok pi-shhevoj promyshlennosti // Vestnik Vestn. Kuzbas.gos.tehn.un-ta. – 2011. – № 4. – S. 89-92.
5. Tjurin, A.Ju. Dvuhjeshelonnaja sistema dostavki produkcii predpriyatij pishhevoj promyshlennosti / A.Ju. Tjurin, V.V. Zyrjanov // Vestn. Kuz-bas.gos.tehn.un-ta. – 2012. – №2. – S.124-127.
6. Clark G., Write J. W. Scheduling of vehicles from central depot to a number delivery points // Oper. Res. Quart. 1964. 12, № 4. P. 568-581.
7. Fisher M., Jaikumar R. A generalized assignment heuristic for vehicle routine // Networks. – 1981. – 11, № 1. – P. 109-124.
8. Tjurin A.Ju. Jevristicheskie metody reshenija zadach dostavki melkoparti-onnyh грузов // Vestnik Vestn. Kuz-bas.gos.tehn.un-ta. – 2007. – № 1. – S.51-55.

Ханбабаев Т.Г.¹, Догеев Г.Д.²

¹Доцент, кандидат экономических наук; ²Кандидат экономических наук, ФГБНУ Дагестанский научно-исследовательский институт сельского хозяйства имени Ф.Г. Кисриева.

РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРОДУКЦИИ ОВЦЕВОДСТВА ДАГЕСТАНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация

В статье проанализирована роль и место овцеводческого подкомплекса в АПК региона. Предложен комплекс мер по увеличению продукции овцеводства в решении проблем импортозамещения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, подкомплекс, овцеводство, эффективность, поголовье.

Khanbabaev T.G.¹, Dogeev G.D.²

¹Associate Professor, candidate of economic Sciences; ²Kandidat economic Sciences, REPUBLIC of Dagestan scientific research Institute of agriculture named after F.G. Kisriev.

RESERVES GROWTH OF SHEEP PRODUCTION DAGESTAN IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

This article analyses the role and place of the sheep industry in the agroindustrial complex of the region. A set of measures to increase the production of sheep breeding in solving problems of import substitution.

Keywords: agriculture, subcomplex, sheep, efficiency, livestock.

В структуре производства продукции сельского хозяйства Республики Дагестан овцеводческая отрасль занимает особое место. По условиям и характеру ведения в Дагестане она резко отличается от других регионов Российской Федерации.

Дальнейшее развитие рыночных отношений, усиление конкуренции объективно требуют поиска средств и направлений повышения эффективности и хозяйствования как основы укрепления конкурентоспособности и устойчивого развития овцеводческого подкомплекса.

Внедрение результатов научных исследований в практику, установление факторов экономического роста и совершенствования производства с учетом развития рынка по продукции и приоритетности инновационных преобразований, способствующих повышению эффективности организации и управления подкомплексами, позволяет более гибко и оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации, обеспечивая сбалансированный спрос и предложение на продукцию овцеводческого подкомплекса по объему и качеству, снижению издержек и повышению конкурентоспособности особенно в условиях импорто замещения.

В республике овцеводство исторически сложилось не только как одна из главных отраслей сельского хозяйства, но и как уклад жизни и важнейшая сфера деятельности преобладающей части населения.

Развитию отрасли благоприятствуют как природно-климатические условия, так и особенности земельного фонда, где более 80% сельхозугодий приходится на сезонные пастбища, наиболее эффективное использование которых обеспечивается при ведении преимущественно отгонного овцеводства. Анализ последних лет показал, что овцеводство республики достигло уровня производства шерсти и мяса баранины доперестроечного периода. Это достигнуто за счет экстенсивного фактора благодаря увеличению поголовья овец и коз. Рентабельность производства шерсти значительно уменьшилась (с +58,9% до -12,4%), т.е. производство шерсти стало нерентабельным, несколько лучше обстоит дело с производством мяса баранины, оно, как и в прежние годы, дает прибыль. В силу того, что шерсть не востребована, а также из-за своей низкой цены, она реализуется весьма в небольших количествах: так, в 2013г было реализовано всего 2,1 тыс. тонн в физическом весе против 6,8 тыс. тонн в 1990г. Одной из причин такого положения, наряду с крайним несовершенством действующего экономического механизма хозяйствования, наличием небывалого диспаритета цен и низкой закупочной ценой- в 2013 году она составляла 3367 руб. за 1 ц. шерсти тогда как себестоимость 1 ц. шерсти 3831 руб. По производству шерсти практически все овцеводческие хозяйства убыточны. Задача повышения эффективности заключается не столько в увеличении объемов производства шерсти, сколько в улучшении ее качества, организации рынка сбыта продукции и установлении объективных реализационных цен.

Одним из основных резервов повышения рентабельности производства шерсти является снижение затрат на ее производство. Повышение эффективности производства шерсти и ее переработки будет в дальнейшем определять позиции республики как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Для определения уровня свободных рыночных цен на шерсть рекомендуется использовать отработанную в зарубежной практике систему аукционов по ее продаже. Переход на аукционную продажу шерсти в нашей стране возможен только под протекцией государства. При головных предприятиях всех регионов целесообразно организовать постоянно действующие аукционы по продаже шерсти. Стартовые цены на базовые сорта шерсти необходимо устанавливать, исходя из уровня продажных цен, складывающихся на конечные шерстяные изделия и реального вклада всех участников производства и переработки шерстяного сырья в создаваемую конечную продукцию. В рыночных условиях хозяйствования производимая продукция должна быть самого высокого качества. Однако, анализ качества шерсти показывает, что в последнее время все острее проявляются негативные тенденции, которые снижают ее конкурентоспособность. Во-первых, практически не стало наиболее тонкой шерсти 70 качества (18-20,5 мкм), которая всегда пользуется повышенным спросом, и цена на которую, в сравнении со смежным 64 качеством, на зарубежном рынке выше на 10-20%. Во-вторых, практически не стало шерсти, свободной от сора (нормальной). В третьих, не используются требования российских ГОСТов (требования в них гармонизированы с международными) в части подготовки шерсти для продажи, она, как правило продается, хозяйствами неклассированной, что снижает продажную цену, и овцеводы несут потери, поскольку посредники, купившие шерсть для дальнейшей перепродажи, обязательно ее сортируют.

Основным в управлении качеством продукции признана ее сертификация, поэтому в инфраструктуре рынка шерсти необходимо создать республиканскую сеть испытательных лабораторий шерсти. Политика цен на формирующемся рынке шерсти, на наш взгляд, должна предусматривать:

- применение свободных рыночных цен, складывающихся под влиянием спроса и предложения в сочетании с государственной поддержкой сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- использование минимальных гарантированных цен на шерсть, закупаемую федеральными и региональными фондами, обеспечивающими сельскохозяйственным товаропроизводителям возмещение затрат на производство продукции и уровень доходности, достаточный для ее воспроизводства;

- соблюдение принципа паритета цен на шерсть и промышленную продукцию.

В современных условиях развитие овцеводства в республике, повышение его конкурентоспособности в большей степени обусловлены, прежде всего, его мясной продуктивностью и уровнем производства баранины. Это относится и к тонкорунному овцеводству. Мясо овец относится к наиболее ценным видам мясной продукции и пользуется повышенным спросом на мировом рынке. Анализ динамики производства мяса баранины показывает, что за последние годы в регионе наметилась положительная тенденция к наращиванию производства данной продукции. Производство баранины в Дагестане в 2013 году составило 26,9 тыс. тонн в убойном весе, что на 70% больше, чем в 2000 году. Увеличение произошло в основном за счет роста поголовья овец. В общем объеме производства мяса в республике доля потребления баранины составляет 27 %, цена на 1 ц. баранины составляет 6370 руб, себестоимость 1 ц. 5668 руб [1]. В целом ситуацию на республиканском рынке можно характеризовать как положительную, поскольку с 2000 года наблюдается как повышение объемов производства мяса, так и уровень рентабельности 12,4%. В этих условиях необходимо использовать все возможности для увеличения производства и улучшения мясной продуктивности овец.

В современных условиях развития овцеводства республики повышение его конкурентоспособности в большей степени обусловлено, прежде всего, его мясной продуктивностью; оно также позволяет сохранить экологическое благополучие в ее горных и предгорных зонах, где размещены естественные (альпийские) пастбища.

Анализ современного овцеводства и породообразовательного процесса в мировом овцеводстве показывает, что отрасль развивается по пути интенсификации производства мяса — баранины. По данным ФАО за последние 10 лет его производство увеличилось на 32% при уменьшении общего поголовья овец на 11%.

Порядка 90% производимой в республике баранины приходится на долю отгонного овцеводства, где дагестанские районированные горные породы на летних (горных) пастбищах набирают более 60% привеса.

Полученные в условиях горно-луговых (альпийских) пастбищ в абсолютно чистой экологической среде ягнятина и молодая баранина от дагестанских районированных горных пород овец могут успешно претендовать, как элитная продукция, для ресторанного бизнеса и реализации через крупные супермаркеты.

Особенности продукции — ягнятина и молодая баранина от дагестанских районированных горных пород овец, выращенных в абсолютно чистой среде в условиях горно-луговых (альпийских) пастбищ, богатых ботаническим составом, обладают питательными ценностями, легко усвояемы и особенно полезны для молодого и пожилого организмов, благодаря содержанию в таком мясе физиологически активных пептидов, участвующих в регуляции биоактивности организма потребителя.

Интересным направлением в области расширения ассортимента продуктов овцеводства может стать молочное овцеводство, что является актуальным в условиях импортозамещения. Ранее в республике основное внимание уделялось производству баранины, шерсти и овчин, попытки доить овец и производить овечий сыр предпринимались, но по ряду причин это направление не получило развития производства сыров. Сыр из овечьего молока имеет высокие вкусовые свойства и большой потребительский спрос на внутреннем рынке. Данное направление является большим резервом повышения доходности. В целом для регулирования рынка овцеводческой продукции необходимо

-разработать дополнительные меры по совершенствованию системы государственной поддержки и комплекс мер по созданию достаточной кормовой базы;

-увеличить объемы закупок продукции в федеральный и региональные продовольственные фонды. (Одновременно с этим следует предусмотреть авансирование средств на возмещение части издержек производства сельхозоваропроизводителей при заключении ими договоров с заготовителями);

-установить гарантированные цены на закупаемую продукцию в федеральный и региональные фонды;

-увеличить объем финансовых ресурсов, выделяемых из бюджета на приобретение племенных животных, а также на племенную работу в предприятиях:

-повсеместно объединить частные фермерские хозяйства в Ассоциации и на этой основе решить проблему кредитования;

-активизировать научно-исследовательскую работу, в том числе и в области образования и подготовки фермеров-менеджеров нового типа;

-создать через Ассоциацию целостность между фермерами, переработкой и прямым (без посредников) выходом на рынки, включая экспорт. В этой связи представляется целесообразным создать рабочую группу из числа ведущих ученых, практиков и специалистов для формирования долгосрочной (увязанной с экономической ситуацией в республике) программы развития овцеводства. Для стимулирования производства овцеводческой продукции, наряду с осуществлением мер ценового регулирования, следует переходить к практике прямых государственных выплат. Непосредственно в сельхозорганизациях необходимо обеспечить улучшение воспроизводства скота за счет увеличения выхода приплода от маточного поголовья, улучшения племенной работы, направленной на повышение племенных и продуктивных качеств. Кроме того, на наш взгляд, следует провести работу необходимую по интеграции сельхозпроизводителей сырья с торговыми и перерабатывающими организациями, так как это перспективное направление повышения эффективности экономики агропромышленного комплекса республики.

Литература

1. Сельское хозяйство Дагестана. Стат. Сборник. – 2013, г. Махачкала, 2014.

References

1. Sel'skoe hozjajstvo Dagestana. Stat. Sbornik. – 2013, g. Mahachkala, 2014.

Чемакина К.В.

Магистрант, Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова

БИЗНЕС – ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

В данной статье рассмотрен один из способов развития экономики страны – развитие малого и среднего бизнеса. В статье показано, что развитие бизнеса подразумевает не только увеличение количественных показателей, но и качественных, которым является уровень устойчивости.

Ключевые слова: экономика, малый и средний бизнес, предпринимательство.

Chemakina K.V.

Master's Degree Student, Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov

BUSINESS - A PLEDGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Abstract

This article reviews one of the ways to develop the economy of Russia, specifically the development of small and medium-sized businesses. The article shows that the development of business means not only an quantitative increase but also qualitative, one of which is the level of resistance.

Keywords: economy, small and medium-sized businesses, entrepreneurship.

Развитие экономики отдельного региона и государства в целом определяется по многим показателям, но прежде всего это объем валового продукта на душу населения; уровень инфляции, безработицы; развитие инновационных технологий; устойчивость к возможным мировым экономическим кризисам. Одним из сегментов оказывающих существенное влияние на экономическое развитие региона и страны является малый и средний бизнес.

Бизнес – это инициативная деятельность, осуществляемая на риск предпринимателя, направленная на извлечение прибыли.

Малый и средний бизнес – это сектор экономики, включающий в себя индивидуальное предпринимательство и небольшие частные предприятия. Малый бизнес иначе называют малое предпринимательство.

В экономически развитых странах малый и средний бизнес играет важную роль. И Россия не должна быть исключением. Активное развитие и поддержка предпринимательства поможет обеспечить положительную тенденцию экономики страны. Малый и средний бизнес должен поддерживать здоровую конкуренцию и повышать конкурентоспособность региона на внутреннем рынке, а также конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Проанализировав структуру малого и среднего бизнеса по Архангельской области и России в целом, можно утверждать следующее: на данный момент малый и средний бизнес, в основном, занят в сфере торговли и оказания услуг, т.е. функция диверсификации бизнеса не выполняется; малый бизнес не участвует в сфере научных разработок, что также негативно сказывается на инновационном потенциале рассматриваемого региона и страны в целом.

Анализируя информацию по Архангельскому региону, была замечена тенденция к снижению количества предприятий малого и среднего масштаба. Но, тем не менее, объем оборота капитала этих предприятий растет: в период 2011-2012 – на 2,5%, в период 2012-2013 – на 13,2%. В малом предпринимательстве наряду с предоставлением основного места работы широко распространена вторичная занятость (по совместительству или по договорам гражданско-правового характера). Также несмотря на снижение количества субъектов малого и среднего бизнеса в период 2011-2013 гг. число занятых на условиях вторичной занятости увеличилось на 15%. То есть, малый и средний бизнес в Архангельской области развивается.

Следует помнить, что под развитием бизнеса понимается не только увеличение количественных показателей (количество средних предприятий, малых, микропредприятий, индивидуальных предпринимателей; объем оборота этих предприятий, средняя численность работников и т.д.), но и качественных показателей. Качественным показателем бизнеса является уровень устойчивости. Остановимся на этом подробнее.

Устойчивость бизнеса – способность компании своевременно реагировать на внешние и внутренние изменения без нарушения бизнес-процессов и обеспечивать дальнейшее развитие.

IBM выделяет четыре уровня устойчивости бизнеса: Платиновый, Золотой, Серебряный и Бронзовый. Каждому уровню устойчивости соответствуют определенные категории показателей, такие как целевой уровень доступности, уровень восстановления. Уровни устойчивости позволяют выборочно направлять средства на удовлетворение приоритетных потребностей в устойчивости бизнеса и определять эти приоритеты. Многоуровневый подход к устойчивости поможет заранее подготовиться к событиям, нарушающим функционирование бизнеса. Использование уровней устойчивости для выработки эффективных долгосрочных стратегий позволяет выбрать адекватные краткосрочные тактические меры и способствует повышению уровня устойчивости организации.

Основной и наиболее важной составляющей устойчивости бизнеса является финансовая устойчивость. Которая определяет финансовую независимость организации, ее платежеспособность. Один из основных показателей в оценке устойчивости предприятия это структура капитала. Характеризуется соотношением собственного и заемного используемого капитала. Также существует система показателей, позволяющая спрогнозировать стабильность развития предприятия на ближайший период – это коэффициенты оценки финансовой устойчивости компании. Данные коэффициенты характеризуют состояние и динамику финансовых ресурсов предприятий с точки зрения обеспечения ими производственного процесса и других сторон их деятельности. Эти показатели следует анализировать в совокупности. Сложность применения коэффициентов заключается в следующем: они показывают уровень финансовой устойчивости компании, но не отвечают на вопрос: достаточен ли этот уровень. Уровень коэффициентов может служить отправной точкой для оценки финансовой устойчивости, но с некоторыми оговорками и уточнениями.

Таким образом, устойчивость развития организации можно определить, проанализировать и, если необходимо, внести коррективы. Своевременное реагирование на изменения и негативные влияния поможет компании менее болезненно пережить трудные времена. Владельцы организаций и высшее руководство должно стремиться к устойчивому развитию бизнеса, достижения максимальных показателей оборота и прибыли, так как малый и средний бизнес – одна из составляющих экономики региона и экономики страны.

Устойчивый бизнес - залог успешного развития экономики России.

Литература

1. IBM Business Continuity and Resiliency Services. «Устойчивость бизнеса: лучшая защита – нападение» [Электронный ресурс] URL: http://www-935.ibm.com/services/ru/cio/pdf/business_stability.pdf
2. Анализ показателей финансовой устойчивости бизнеса. Интернет-портал KPiLIB [Электронный ресурс] URL: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=131>

References

1. IBM Business Continuity and Resiliency Services. «Luchshaya zashhita – napadenie» [Elektronnyj resurs] URL: http://www-935.ibm.com/services/ru/cio/pdf/business_stability.pdf
2. Analiz pokazatelej finansovoj ustojchivosti biznesa. Internet-portal KPiLIB [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=131>

Щербаков В.С.

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

АКТИВАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ЧЕРЕЗ ВЛИЯНИЕ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ СРЕДУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

Статистические данные показывают, что в России есть достаточное количество сбережений, но при этом уровень инвестиций очень низок. Таким образом, существует проблема трансформации сбережений в инвестиции. Данная статья посвящена рассмотрению вопроса влияния институциональных факторов на инвестиционные процессы в экономических системах. Автор показывает, что при прочих равных условиях именно они являются ключом к активизации и интенсификации роста инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, институциональные факторы.

Chcherbakov V.S.

Lecturer, Omsk state university of F.M.Dostoevsky

ACTIVATION OF INVESTMENT PROCESSES THROUGH ITS INFLUENCE ON THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF ECONOMIC SYSTEM

Abstract

Statistics shows that there are enough savings in Russia, but at the same time the level of investments is very low. So the problem of savings' transformation into investments exists in Russia. This article is devoted to analysis of institutional factors' influence on investment processes in economic systems. The author shows that ceteris paribus it is a key to activation and intensification of investments' growth.

Keywords: investments, institutional factors

Статистические данные по России свидетельствуют, что в период с 2000 по 2012 года значение валовых сбережений значительно превышало инвестиции в основной капитал. Само неравенство между сбережениями и инвестициями является не критическим явлением и может быть объяснено, в том числе текущими внешними и внутренними шоками, а также статистическими ошибками и недочетами. На самом деле ключевым моментом представляется тот факт, что разрыв между инвестициями и сбережениями в России значительно превышает аналогичный показатель для развитых стран и составляет в среднем 7,54 % ВВП² против - 0,9 % ВВП³ для развитых стран⁴.

Поэтому есть основания полагать, что нет проблемы наличия достаточных ресурсов/сбережений для потенциальных инвестиций. Реальная проблема заключается в эффективной трансформации этих ресурсов в инвестиции. Логично предположить, что необходимым залогом сокращения разрыва между сбережениями и инвестициями отдельно взятой страны может выступать формирование специальной институциональной среды («организационной структуры/организационного капитала»⁵), другими словами, инвестиционного климата, сглаживающего данные процессы.

² Комментарий: Рассчитано автором на основе информации Федеральной службы государственной статистики. - <http://www.gks.ru/>.

³ World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database//International Monetary Fund. - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>

⁴ Комментарий: Рассчитано автором для группа развитых стран – стран, относящихся к категории Advanced Economies (35 государств) согласно методологии МВФ

⁵ Щербаков В.С. О проблеме трансформации сбережений в инвестиции//Экономика и предпринимательство. 2014. № 7. С. 686

Наряду с этим фактом в предыдущем исследовании было доказано, что в России на субнациональном уровне отсутствует парадокс Фельдштейна-Хориоки⁶, другими словами, существует абсолютная мобильность капитала. Таким образом, хотя *ex ante* капитал должен перемещаться относительно быстро и эффективно в те регионы, где предельный продукт капитала (МПК) относительно высок, *ex post* такие процессы не наблюдаются в региональном развитии.

Вследствие этого можно заключить, что как трансформация сбережений в инвестиции, так и перемещение капитала между регионами напрямую зависит от группы факторов, которые можно объединить в понятие институциональная среда. Именно влияя на институциональную среду, качественно её изменяя, можно добиться синергетического эффекта, ведущего к долгосрочному экономическому росту. Данная идея визуализирована на рисунке 1:

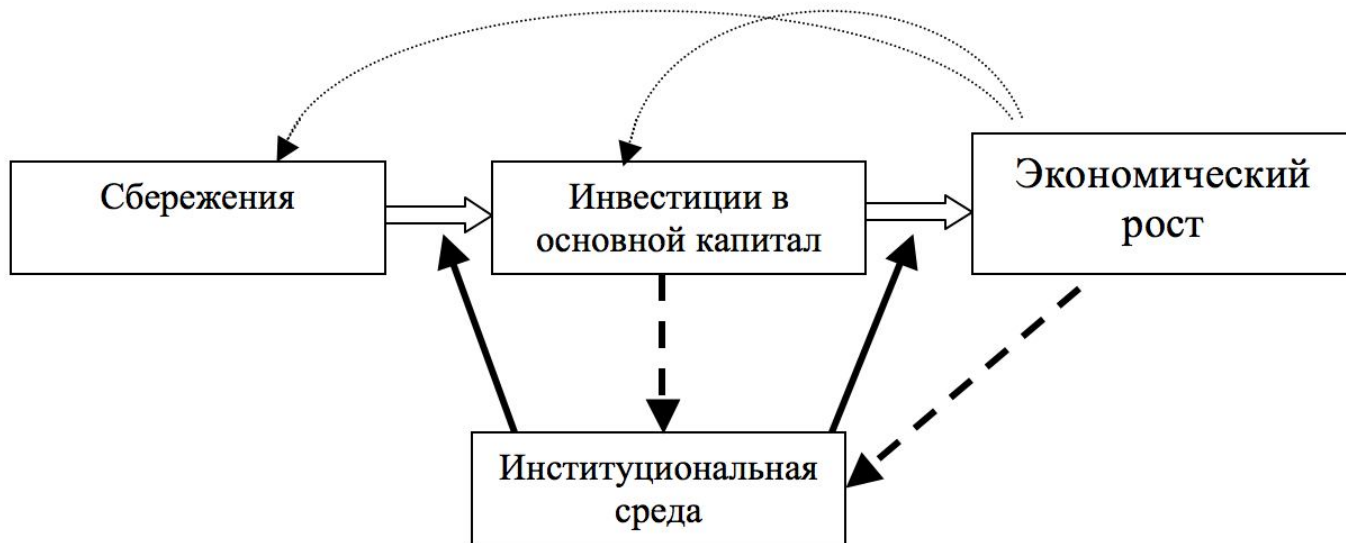


Рис. 1 - Связь между экономическим ростом и институциональной средой Источник: Составлено автором

В рамках представленной модели взаимосвязи между экономическим ростом и институциональной средой важным моментом является понимание того, что в определенном смысле как институциональная среда влияет на процесс трансформации сбережений в инвестиции, мобильность капитала, ведущие к экономическому росту, так и экономический рост как таковой может влиять на институциональную среду, меняя и корректируя ее принципы и устройство. Данные процессы могут рассматриваться как в положительном, так и отрицательном ракурсе, т.е. при улучшении институциональной среды следует ожидать роста инвестиций и экономики в целом и наоборот. С другой стороны, институциональная среда также подвержена влиянию общего макроэкономического развития страны (уровень инфляции, безработицы, темпы экономического роста и так далее).

Таким образом, автор придерживается точки зрения о том, что при прочих равных условиях, для интенсификации инвестиционных процессов, в том числе на региональном уровне, необходимы институциональные изменения. Институциональные изменения – это изменения, которые выражаются в появлении новых правил с механизмами обеспечения их соблюдения, исчезновении старых правил, а также изменении структуры трансакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников⁷.

На данный момент многие эксперты уверены в том, что именно плохая институциональная среда выступает основным ограничителем экономического роста в России. По их оценкам эффект от институциональных изменений сопоставим или превышает возможные эффекты от мер фискального и монетарного стимулирования⁸.

Согласно Евсею Гурвичу институциональный прогресс, другими словами, те же институциональные изменения, обеспечивает защищенность собственности, последовательность проводимой экономической политики, предсказуемость трактовки законов и так далее, что в конечном итоге ведет к повышению нормы накопления и эффективности инвестиций, а также способствует модернизации производства⁹.

Евгений Ясин с коллегами выделяют ключевые составляющие новой модели экономического роста, ядром которой на взгляд автора как раз и являются институциональные изменения. Данная модель состоит из следующих важных положений:

1. Верховенство права;
2. Перестройка взаимоотношений бизнеса и всего блока правоохранительных органов;
3. Расширение полномочий местного самоуправления;
4. Пенсионная реформа, здравоохранение, образование, рынок жилья — сферы инвестиций населения;
5. Демократизация, обеспечение условий для свободной эффективной политической конкуренции и периодической смены власти¹⁰.

Для запуска данной программы, как видится, является недостаточным осуществление политики, действий и мероприятий, направленных только сверху вниз, то есть из центра в регионы. Здесь должен быть запущен механизм двухстороннего взаимодействия, когда, например, в том числе инициатива, конкретные действия, осуществляются в конкретном регионе, а затем удачный опыт масштабируются на всю страну, то есть идет процесс внедрения институциональных изменений также снизу вверх.

При этом необходимо отдельно подчеркнуть тот момент, что подобные институциональные изменения должны проводиться наряду с созданием должной инфраструктуры региона, по крайней мере, на достаточном, минимально необходимом уровне.

Как отмечает Академик РАН В.В. Ивантер, «одним из стратегических векторов развития для России должно стать *ускоренное развитие инфраструктурных отраслей*. Это необходимо для ликвидации многочисленных узких мест, затрудняющих перемещение грузов и пассажиров по России, а также сдерживающих доступ предприятий к ресурсам и энергии. Кроме того,

⁶ Щербаков В.С. Парадокс Фельдштейна-Хориоки и инвестиционный процесс в регионах//Вестник Урфу. Серия экономика и управление. 2014. №2. С. 92.

⁷ Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 519.

⁸ Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России//Вопросы экономики. – 2013, № 5. – С. 19.

⁹ Гурвич Е. Долгосрочные перспективы российской экономики // Экономическая политика. – 2013. - №3. – С. 15.

¹⁰ Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России//Вопросы экономики. – 2013, № 5. – С. 21.

развитие инфраструктуры обеспечивает значительное увеличение масштабов внутреннего спроса, ориентированного в основном на отечественных производителей»¹¹.

Уровень развития инфраструктуры того или иного региона с одной стороны является следствием институциональной среды, с другой стороны является сам её частью. Так, эффект от инфраструктурных проектов можно разложить на две составляющие: рост госинвестиций (краткосрочный эффект), что очень важно в кризисных условиях и неблагоприятном внешнем фоне в 2014-2015 годах и выигрыш экономики от улучшения инфраструктуры (снижение издержек, появление ранее отсутствовавших возможностей, улучшение имиджа страны)¹².

Таким образом, инициализация институциональных изменений при достаточном уровне развития инфраструктуры должна неминуемо привести к повышению эффективности трансформации сбережений в инвестиции, относительно лучшему и рациональному распределению капитала между регионами и, как следствие, повышению инвестиций в основной капитал, что в свою очередь приведет к долгосрочному экономическому росту страны.

Литература

1. World Economic and Financial Surveys. World Economic Outlook Database//International Monetary Fund. - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>
2. Гурвич Е. Долгосрочные перспективы российской экономики // Экономическая политика. – 2013. - №3. – С. 7-32.
3. Ивантер В.В., Узьяков М.Н., Ксенофонтов М.Ю., Широков А.А., Панфилов В.С., Говтвань О.Дж., Кувалин Д.Б., Порфирьев Б.Н. Новая экономическая политика – политика экономического роста. С. 3-16. - <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/6/01>
4. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 591
5. Щербakov В.С. О проблеме трансформации сбережений в инвестиции//Экономика и предпринимательство. 2014. № 7. С. 684-686
6. Щербakov В.С. Парадокс Фельдштейна-Хориоки и инвестиционный процесс в регионах//Вестник Урфу. Серия экономика и управление. 2014. №2. С. 86-93
7. Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России//Вопросы экономики. – 2013, № 5. – С. 4-39.

References

1. Gurvich E. Dolgosrochnye perspektivy rossijskoj jekonomiki // Jekonomicheskaja politika. – 2013. - №3. – С. 7-32.
2. Ivanter V.V., Uzjakov M.N., Ksenofontov M.Ju., Shirov A.A., Panfilov V.S., Govtvan' O.Dzh., Kuvalin D.B., Porfir'ev B.N. Novaja jekonomicheskaja politika – politika jekonomicheskogo rosta. S. 3-16. - <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2013/6/01>.
3. Shastitko, A. E. Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija / A. E. Shastitko. – 3-e izd., pererab. i dop. – М.: Jekonomicheskij fakul'tet MGU, TEIS, 2002. – S. 591.
4. Shherbakov V.S. O probleme transformacii sbrezhenij v investicii//Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 7. S. 684-86
5. Shherbakov V.S. Paradoкс Fel'dstejna-Horioki i investicionnyj process v regionah//Vestnik Urfu. Serija jekonomika i upravlenie. 2014. №2. S. 86-93.
6. Jasin E., Akindinova N., Jakobson L., Jakovlev A. Sostoitsja li novaja model' jekonomicheskogo rosta v Rossii//Voprosy jekonomiki. – 2013, № 5. – S. 4-39.

Щинов Д.В.

Аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, ведущий экономист, Центральный Банк Российской Федерации

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФАКТОРИНГОВОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье анализируются проблемы регулирования российского рынка факторинга и выдвигаются предложения по их решению, в том числе и с использованием европейского опыта. Также проведен анализ факторингового регулирующего законодательства.

Ключевые слова: факторинг, законодательство, регулирование.

Schinov D.V.

PhD, Finance University under the Government of the Russian Federation, senior economist in the Central Bank of the Russian Federation.

REGULATION OF FACTORING IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract

The article considers problems of regulation of the Russian market of factoring are analyzed and offers under their decision, including are put forward by use of the European experience. Also the analysis factoring the adjusting legislation is lead.

Рынок факторингового бизнеса в России относительно неразвит и для того, чтобы дать возможность увидеть четкую картину и выбрать правильный путь развития законодательного регулирования этого вида бизнеса, нашему государству необходимо изучить и проанализировать опыт европейских стран в этой части. Основных пути развития два: жесткое законодательное регулирование или более мягкий путь саморегулирования данного типа финансовой деятельности.

Как известно, факторинг (договор финансирования под уступку денежного требования) — это комплекс финансовых услуг, включающий в себя полностью или по отдельности следующие составляющие: финансирование оборотного капитала, покрытие кредитного риска, учет и сбор дебиторской задолженности. При этом факторингом может называться только деятельность, сочетающая не менее двух указанных составляющих. Использование поставщиками услуг факторинга дает возможность решения таких насущных проблем, как недостаток оборотных средств, ускорение оборачиваемости денежных средств, наращивание объемов продаж, превращение дебиторской задолженности в деньги, получение дополнительного финансирования, ликвидация кассового разрыва.

Сегодня в России наблюдается тенденция развития небанковского факторинга. Это связано с тем, что именно специализированные факторинговые компании предоставляют клиенту наиболее полный спектр услуг, включающий финансирование, управление дебиторской задолженностью, страхование рисков, информационное обслуживание, ведение бухгалтерского учета, представление интересов в судебных и налоговых органах.

В свою очередь банки в основном ориентируются только на финансирование клиента - фактически замену кредитования на финансирование без обеспечения.

Весь рынок факторинга в России можно разделить на три группы участников. К первой группе относятся банки, где факторинг рассматривается как один из банковских продуктов и предоставляется наравне с другими конкурентными продуктами, такими как

¹¹ Ивантер В.В., Узьяков М.Н., Ксенофонтов М.Ю., Широков А.А., Панфилов В.С., Говтвань О.Дж., Кувалин Д.Б., Порфирьев Б.Н. Новая экономическая политика – политика экономического роста. С. 3-4.

¹² Ясин Е., Акиндинова Н., Якобсон Л., Яковлев А. Состоится ли новая модель экономического роста в России//Вопросы экономики. – 2013, № 5. – С. 21.

банковские кредиты. Однако факторинг не является приоритетной деятельностью таких банков и рассматривается только как дополнение к стандартному набору банковских продуктов. Ко второй группе участников относятся специализированные факторинговые организации, осуществляющие свою деятельность под банковской лицензией. Главная проблема данных организаций состоит в том, что, являясь по сути не банком, они вынуждены получать банковскую лицензию. Необходимость работать в рамках банковской лицензии возникла в период присутствия в гражданском законодательстве коллизии, обязывающей факторинговые компании получать специальные лицензии, при этом лицензирующий орган не был установлен, критерии лицензирования не были определены и, по сути, данная норма не работала. Во избежание лишних проблем некоторые игроки приняли решение получить банковскую лицензию и превратиться в специализированные факторинговые банки. К третьей группе относятся факторинговые организации, действующие без лицензии. В настоящее время наметилась тенденция к росту числа специализированных факторов, в том числе за счет выделения банками своих факторинговых подразделений в отдельные самостоятельные структуры.

В настоящее время деятельность факторинговых компаний в России регулируется с различных сторон в рамках действующего законодательства: налогового; административного; законодательства, регулирующего деятельность коммерческих организаций; банковского; уголовного; законодательства о противодействии отмыванию доходов, полученных преступным путем. Несмотря на это, сегодня существует множество нерешенных вопросов, касающихся регулирования российского рынка факторинга.

После отмены лицензирования факторинговой деятельности на рынке отсутствует жесткий регулятор. Только лишь в случае, когда речь идет о банковском факторинге, регулятором является Банк России. В случае деятельности факторинговых компаний без лицензий регулятор отсутствует. Стоит отметить, что на рынке присутствует орган государственного надзора в лице Федеральной службы по финансовому мониторингу, но его полномочия сводятся лишь к очень узкому сектору — противодействию отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Отсутствие регулятора на рынке может играть как положительную, так и отрицательную роль. С одной стороны — это безусловное благо, предоставляющее игрокам рынка факторинга возможность свободно развиваться и не зажимать себя в жесткие рамки строгих нормативов, с другой стороны — отсутствие регулирования несет в себе риски появления недобросовестных и непрозрачных игроков.

Исключительность существующих финансовых условий — кризис и отсутствие регулирования — диктует потребность введения стандартов деятельности на рынке факторинга. Есть два очевидных пути решения данной проблемы: жесткий и либеральный.

Жесткий путь не исключает появления государственного регулятора на рынке факторинга. На сегодняшний день единственным государственным органом, который мог бы взять на себя такие полномочия, представляется Центральный Банк Российской Федерации, в который летом 2013 года вошла Федеральная служба по финансовым рынкам, в результате в стране появился мегарегулятор. Соответственно, новые государственные стандарты, разработанные в данном государственном учреждении, помогут осуществлять регулирование деятельности факторинговых организаций.

Однако, либеральный путь предполагает, что российский рынок факторинга продолжит свое развитие в лучших европейских традициях и пойдет по пути саморегулирования. В этом случае регулятором рынка может стать саморегулируемая организация, объединяющая российских участников рынка факторинга. Одним из инструментов такого регулирования может быть сертификация. Очевидно, что выбор пути регулирования рынка факторинга в России требует глубокого анализа, и, безусловно, европейский опыт должен быть взят за основу. Факторинг в России следует развивать по пути Великобритании, используя методы саморегулирования. Как показала практика, это самый эффективный метод регулирования факторинга, а значит, его применение может оказать огромное влияние на темпы роста российского рынка, что позволит России войти в число мировых лидеров по объему факторинговых операций.

Рынок факторинга в том или ином виде существует во всех странах Европейского союза. Все страны можно условно поделить на те, в которых осуществляется довольно жесткое нормативное регулирование факторинговой деятельности с обязательством наличия специального разрешения, и те, где обязательство о лицензии отсутствует и факторинг осуществляется по принципу саморегулирования.

Положения о договоре факторинга присутствуют в законодательстве всех стран - членов Европейского союза, как в гражданских, так и в торговых кодексах. Специальных законов о факторинге на национальном уровне выявлено не было, за исключением Италии, где наблюдается самое жесткое регулирование.

В целом можно констатировать, что каждый кредитный и финансовый институт, расположенный в любой стране — члене ЕС, руководствуется в своей деятельности нормами местного гражданского, банковского, налогового и другого законодательства, использует международные конвенции, а также подпадает под общеевропейское банковское регулирование и регулирование в части противодействия отмыванию денег.

Очевидно, что для успешного и качественного факторинга в России необходимо изучать и использовать европейский опыт. Особенно это касается вопросов государственного регулирования, налогового законодательства, а также введения на законодательном уровне понятия «факторинг».

Литература

1. Директива Европейского парламента и Совета 2006/48/ЕС от 14 июня 2006 года об учреждении и деятельности кредитных организаций.
2. Директива Совета 2005/60/ЕС о предотвращении использования финансовой системы для целей отмывания денег.
3. Первая директива Совета 77/780/ЕЕС от 12 декабря 1977 года о координации законов, постановлений и административных положений, относящихся к учреждению и ведению бизнеса кредитных институтов.
4. Вторая директива Совета 89/646/ЕЕС от 15 декабря 1989 года о координации законов, постановлений и административных положений, относящихся к учреждению и ведению бизнеса кредитных институтов, дополняющая Директиву 77/780/ЕЕС с последующими изменениями.
5. Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле (12 декабря 2001 г.).
6. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге (Оттава, 28 мая 1988 г.).

References

1. Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast) // Official Journal of the European Union. L 177. 2006. 30 June. P. 1–200.
2. Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005 on the prevention of the use of the financial system for the purpose of money laundering and terrorist financing (Text with EEA relevance) // Official Journal of the European Union. L309/15. 2005. 25 November. P. 1–22.
3. First Council Directive of 12 December 1977 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (EEA Agreement, Annex IX: Council Directive (77/780/EEC)).
4. Second Council Directive of 15 December 1989 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions and amending Directive 77/780/EC (EEA Agreement Annex IX: Council Directive (89/646/EEC)).

5. United Nations Convention on the assignment of receivables in international trade / United Nations. New York: United Nations Publication, 2004.

6. UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988).

Gjorgjiev M.

International Slavic University „Gavrilo Romanovic Derzavin“ – Sveti Nikole – Bitola – R. Macedonia
martin.gjorgjiev@msu.edu.mk

THE POSITION OF THE MARKETING MANAGER IN THE ORGANIZATION AND HIS BEHAVIOUR

Abstract

This abstract explains and demonstrates the functions in the organization of the marketing manager, and, mostly, his focus is on improvement of the competitiveness, marketing research on products and services in order to get familiar with the consumer's needs, as well as developing marketing strategies that will be applied/used, the managing of the relationship with clients and employees in the marketing department.

The marketing manager shall find new business opportunities through marketing research and possibilities that it provides.

Keywords: functions, research, strategies, analysis, goals

INTRODUCTION

The marketing managers in the organizations are mainly focused on the practical implementation and management of the marketing activities in the organization. A marketing manager is an efficient marketing manager in his function in the organization shall possess excellent communications and analytical skills.

The marketing managers, especially the ones in the smaller organizations are responsible for all marketing activities and strategies for that organization and they deal with formulating, directing, coordinating of the marketing activities in order to influence the end users and customers to select products and services offered by the organization instead of the competitive products and services. The marketing managers execute many duties aimed at developing and implementing long-term and short-term marketing strategies in the organization.

The wide range of tasks require the marketing manager to have a strong communication with the various sectors in his organization including the research and development sectors, production sector, sales sector and in some organizations the legal service.

Conducting marketing research by the marketing manager

Common for all marketing managers is that their obligation in the organization is to conduct the marketing research in order to get a clear picture for the clients and consumers of the products and services offered by the organization are actually on demand and wanted.

According to them, the marketing research enables the marketing managers to identify new market possibilities and help the organizations create market niche¹³ for their products and services. The marketing research as one of the obligations and role of the marketing manager in the organization also includes studying the competition in order to get a picture on how to develop superior products and apply efficient marketing techniques.

General and common for all marketing managers is that research should provide better positioning in relation to the competition, or to position the product on the market in a way that will be recognized by the consumer. The advantage over the competition, such as low costs and high quality does not necessarily affect the position of the product on the market. The perception by the consumers of the same products is different. The marketing manager is tasked to position the product in the minds of future consumers. Therefore, the positioning of the products is a sum of perceptions and feelings that the consumers have for a certain product in relation to the competition's product.

From the interviews provided by our marketing managers in the Macedonian organizations we can see that they often conduct marketing research by using questionnaires to fill, analysis and interviews with consumers in order to make better analysis of the buying habits of the consumers, face to face with customers and similar methods that help get closer to the needs of consumers.

Developing marketing strategies

The marketing managers are responsible for developing the marketing strategies in the organizations. According to them, these strategies give a clear idea as to how the organization will promote its products and services on the targeted markets in order to increase sales and maintain the competitive advantage over its competitors.

The marketing managers here share the opinion that some advantages over the competition is too small, too expensive to develop or not in accordance with the profile of the company. Any difference in the competition has the potential to create costs for the company and for the consumer's welfare. Hence, the marketing managers must be careful when selecting how they will differ from competitors.

They design their strategy positioning and give priority to several possible advantages.

The marketing managers agree that one difference in terms of competition is worth asking if they meet the following criteria including: relevance, diversity, superiority, communication, prevention, availability, profitability.

The company needs a framework to choose the one advantage that has makes sense to be developed.

Managing the relations with the client

The marketing manager also executes the function of protecting the relation with the clients in the organization. The marketing manager collects the information from the client's data base in order to assist the client in creating special survey/questionnaire for evaluation of the client's satisfaction.

After receiving the data from the client's survey/questionnaire, the marketing manager shares the received information with the other employees in order to ensure that they will offer the best service to the clients in terms of building permanent relations.

Managing the employing in the marketing department

The marketing managers are responsible for the marketing department for the employees in it. The marketing manager assigns tasks and sets targets for the personnel in the department. Also, a task of the marketing manager is to conduct periodical evaluations of the organization's employees.

The marketing managers and the employees in the marketing department shall gain competencies for the effective work, and to be initiators and engines of changing the internal relations towards greater sustainability of the company's competitiveness, determining the competitiveness factors over which the employees have immediate jurisdiction and with that responsibility to successfully face the same.

Identifying new business possibilities

The marketing managers analyze the market trends in order to identify new and unused markets for the products and services of the organization.

Thus, the strategy for successful working of each organization should be directed towards improvement of the assortment and quality of supply, to penetrate new markets and segments, as well as stabilizing the acquired positions on the existing markets. Instead of mass marketing, here the marketing managers most often apply targeted marketing, identifying the market segments, selecting one or several segments and developing certain strategies for each targeted market.

Segmentation and positioning on the Macedonian market

¹³ Market niche is one segment or one part of the market which in a way possesses special characteristics and specificities in relation to the other segments

The marketing managers say about the market segmentation that it has a series of advantages for the Macedonian enterprises which enable finding favorable market opportunities and their utilization. The adoption of the optimal portfolio can be made based on accurate analyzes and forecasts of the market. There are many ways of segmentation, but every segmentation is not effective.

The marketing managers in Macedonia, based on their market analyzes and surveys, as well as the ones from the individual participants, came to the conclusion that the efficiency and effectiveness of segmentation and positioning of the Macedonian market can be improved in the following ways: training of team managers in the enterprise in order to ensure competitiveness and greater consumption and demand for their products and services in the domestic and foreign market shares at a discount or free products, teamwork and low prices, creating new products and services, promotion marketing, quality improvement, improvement of communication, better promotion of each product and service, greater engagement of the marketing sector through direct marketing and online communication with consumers.

We can conclude from that the analysis of the interviews with the marketing managers of several successful companies in Macedonia, that depending on the type of organization and its activities, the marketing managers use similar marketing strategies that are individually adjusted to the type of activity, and the needs of the market.

References

1. Котлер,Ф., Армстронг,Г., Саундерс, Ц., Вонг,В.: “Принципи на маркетинг”, трето европско издание - (македонски превод) Safety at Work Hardcover – 10 Dec 2008 by John Channing
2. Peter S. H. Leeftang i Dick R. Wittink, 'Competitive reaction versus consumer response: Do managers overreact?', International Journal of Research in Marketing
3. Снежана Ристовска – Јовановска, д-р Бошко Јаковски, “Стратегиски маркетинг” од д-р–издавач Економски факултет Скопје 2003 г.
4. http://www.chi.ac.uk/sites/default/files/Fire_Safety.pdf Татијана Е. Никитина, “Основи на маркетингот и нивна примена на финансискиот пазар” - издание на Меѓународен славјански институт –Москва Филијала Македонија Свети Николе 2006 г.
5. <http://www.wcb.pe.ca/Workplace/RightsAndResponsibilities> Интервјуа со маркетинг менаџери од македонски компании