

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

Периодический теоретический и научно-практический журнал.

Выходит 12 раз в год.

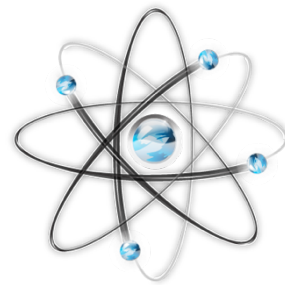
Учредитель журнала: ИП Соколова М.В.

Главный редактор: Миллер А.В.

Адрес редакции: 620075, г. Екатеринбург, ул. Красноармейская, д. 4, корп. А, оф. 17

Электронная почта: editors@research-journal.org

Сайт: www.research-journal.org



**Meždunarodnyj
naučno-issledovatel'skij
žurnal**

**№3 (34) 2015
Часть 3**

Подписано в печать 13.04.2015.

Тираж 900 экз.

Заказ 25012

Отпечатано с готового оригинал-макета.

Отпечатано в типографии ООО "Компания ПОЛИГРАФИСТ"

623701, г. Березовский, ул. Театральная, дом № 1, оф. 88.

Сборник по результатам XXXVII заочной научной конференции International Research Journal.

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: Замаева 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
СТАТЬЯ ИЗЪЯТА: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТНЫЙ РИСК В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ	4
ОСОБЕННОСТИ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА И ПОВЕДЕНИЕ АКЦИЙ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ	5
УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ: КОНФЛИКТ	
ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ	7
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ УНИКАЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ	
ПРЕДПРИЯТИЯ	9
ФИНАНСОВАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО	
КОМПЛЕКСА	10
СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ	
ФОРМАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	14
ЭКОНОМИКА МОНГОЛИИ: СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ	15
НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	18
ДИНАМИКА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ ТОЧЕК СОЦИАЛЬНОЙ	
НАПРЯЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	19
ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ	
ОТНОШЕНИЙ В СЕКТОРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	21
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ	
ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	23
ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РК	24
СТАТЬЯ ИЗЪЯТА: ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И	
ИХ ИСПРАВЛЕНИЕ	26
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА РАБОЧИХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	28
СПИСАНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ	
УЧЕТЕ	35
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ОБЪЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	37
РЕГИОНАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ФОНДОВОГО РЫНКА	38
АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	40
ИТЕРАТИВНЫЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ ДОХОДОВ	
СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	41
СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ.	44
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	46
СТАТЬЯ ИЗЪЯТА: ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА НА СЕМЕЙНЫЙ ТУРИЗМ ИЗ	
ФИНЛЯНДИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	47
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОГРАНИЧИВАЮЩИХ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
ОРГАНИЗАЦИЙ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	52
ЗАКУПКА У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА ПО СРЕДСТВАМ АКЦЕПТА ОФЕРТЫ	54
РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЛАЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В	
СФЕРЕ IT	57
ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ УРБАНИЗАЦИИ	59
ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КОРРЕКЦИЙ	60
РАСШИРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ	
СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТРЕНДОВ ЗАНЯТОСТИ В	
ИННОВАЦИОННЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ	63
К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	64
РАЗРАБОТКА ФОРМЫ БЮДЖЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДЛЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО	
ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ СЕГМЕНТАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	65
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ	67
РАСКРЫТИЕ МЕХАНИЗМА ПРОВЕДЕНИЯ РЕФОРМАЦИИ БАЛАНСА	68
К ВОПРОСУ О РАЦИОНАЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	69
ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ	
РЕШЕНИЙ	70
ОСНОВЫ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ	71
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИР В РОССИИ	72
ФИЛОСОФИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	73

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИИ «БЮДЖЕТИРОВАНИЕ» В ПРОГРАММНОМ КОМПЛЕКСЕ «1С. ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2 УПП»	74
К ВОПРОСУ О ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ	76
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ «КАРКАСНО-СОЛОМЕННЫЙ ДОМ»	77
ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕДИНЕНИЯ БАНКОВСКИХ БРЕНДОВ	79
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	80
«УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С УЧЕТОМ РИСКА RAROC»	82
ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ	83
ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	86
ГИБКАЯ ПРИОРИТЕЗАЦИЯ ЦЕЛЕЙ ПО УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ В ПРОЦЕССЕ ВЫКУПА С ДОЛГОВЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ	87
ОСНОВА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ	89
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И ОПЫТ ИХ РОСТА В СТРАНАХ БРИКС	90
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ	92
КРИТЕРИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В РОССИЙСКОМ БАНКЕ. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЙ	94

Абакумов Р. Г.¹, Грищенко Е. Н.²

¹Канд. экон. наук, доцент кафедры экспертизы и управления недвижимостью, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова; ²студентка кафедры экспертизы и управления недвижимостью Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТНЫЙ РИСК В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Аннотация

В этой статье рассмотрены варианты рационализации методики анализа рисков с целью предотвращения роста расходной части денежного потока в инновационно-инвестиционном проекте.

Ключевые слова: проектный риск, инновационная сфера.

Abakumov R.G.¹, Grischenko E.N.²

¹PhD in Economics, Associate Professor, Department of examination and property management, Belgorod State Technological University named after VG Shukhov; ²student at the Department of examination and property management, Belgorod State Technological University named after VG Shukhov

INVESTMENT DESIGN RISK IN INNOVATIONAL SPHERE

Abstract

In this clause variants rationalization a technique analysis to risk for purpose prevention of growth of an account part of a cash flow in the innovative - investment project are considered.

Keywords: Design risk, innovational sphere.

статья изъята

Абрашкина А.Д.

Студент 4 курса кафедры, «Мировая экономика», Финансовый университет при Правительстве РФ.

ОСОБЕННОСТИ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА И ПОВЕДЕНИЕ АКЦИЙ КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Аннотация

Главным фактором глобализации мирового пространства является международная интеграция и создание транснациональных компаний в металлургии. Однако, остаются определенные особенности движения капитала в зависимости от степени развитости экономики и фондового рынка страны. В данной статье мы рассмотрели четыре крупнейшие

корпорации ArcelorMittal, Nippon Steel, ThyssenKrupp, ОАО Норильский Никель и постарались ухватить особенности развития капитала этих компаний с поведением их акций на международных фондовых рынках.

Ключевые слова: Черная металлургия, дивидендные выплаты, чистая прибыль, дивиденд, компания, прибыль, движение денежных средств, оборот компании, выручка, стоимость акции.

Abrashkina A.D.

4d year student of chair «Global economy», Financial University under the Government of Russia.

FEATURES OF CAPITAL MOVEMENTS AND THE BEHAVIOR OF LARGE CORPORATIONS

Abstract

The main factor is the globalization of the world of space, international integration and the creation of transnational companies in the industry. However, certain features are the movement of capital, depending on the degree of development of the economy and the stock market. In this article we looked at four major corporations ArcelorMittal, Nippon Steel, ThyssenKrupp, ОАО Norilsk Nickel and tried to link the features of the development of capital of these companies with the behavior of their shares on international stock markets.

Keywords: Ferrous metals, dividends, net income, dividend, company profits, cash flows, the company's turnover, revenue, cost shares.

Черная металлургия - одна из наиболее важных отраслей с точки зрения необходимости и возможности обновления стратегических ориентиров развития отечественной экономики в современных условиях. Российские компании не отстают от зарубежных металлургических компаний по объему выпуска акций, листинга на бирже, хотя, чистая прибыль Российских компаний намного меньше.

Все четыре компании представляют себя на мировом рынке как экспортеры: автомобильных частей, лифтов и эскалаторов, станков, никеля, драгоценных металлов, стали, изделий из нержавеющей стали, автоматизированных технологий, судостроения, сферы услуг и др.. Однако, все концерны отличаются друг от друга выручкой, общей доходностью, распределением дивидендов, а так же стоимостью акций, изменением курса на акцию в той или иной компании. Для начала, сравним по две компании на рынке, а далее сделаем вывод по полученным четырем концернам. Движение денежных средств в рассматриваемых корпорациях определяется: основной деятельностью компании, инвестиционной деятельностью и финансовой деятельностью.

Таблица 1 - Основные статистические данные по компаниям:^[1] ^[2]

	ArcelorMittal	Nippon Steel	ThyssenKrupp	Норильский Никель
Тип компании	Публичная компания "ОАО"	Публичная компания "ОАО"	Публичная компания "ОАО"	Публичная компания "ОАО"
Листинг на бирже	Euronext: MTP , NYSE: MT , LuxSE: MT	TYO: 5401 , OSX: 5401 , NSE: 54010	FWB: TKAG, LSE: THK	MOEX: GMKN, LSE: MNOD
Год основания	2006	1970	1860	1989
Расположение	 Люксембург: город Люксембург	 Токио	 Дуйсбург и Эссен (штаб-квартира в городе Эссен) (Германия)	 Россия: Москва
Ключевые фигуры	Лакшми Миттал (председатель совета директоров и главный управляющий)	Акио Мимура (генеральный директор и президент)	Хайнрих Хисингер (глава совета директоров) и Кромме (глава наблюдательного совета)	Гарет Пенни (председатель совета директоров), Владимир Потанин (генеральный директор)
Отрасль	Чёрная металлургия	Чёрная металлургия	Конгломерат	Цветная металлургия, Горнорудная промышленность
Оборот	\$124,936 млрд (2008 год)	\$47,984 млрд (2010 финансовый год)	\$57,586 млрд (2010 год)	288,6 млрд руб. (2012 год, РСБУ)
Чистая прибыль	\$9,399 млрд	\$1,088 млрд (2010 финансовый год)	\$1,113 млрд (2010 год)	70,2 млрд руб. (2012 год, РСБУ)

Выручка в ArcelorMittal на 2015/12/31 будет составлять по прогнозам 85,173 млрд. долл. тогда как в 2014/12/31 в текущем году составляет 83,230.9 млрд. долл., а в прошлом году 2013/12/31 составляла 79,440.0 млн. долл.

Рост выручки %,г/г составляет в 2015/12/31 – (2,3%), 2014/12/31 – (4,8%), 2013/12/31 – (-5,7%) по сравнению с 2012/12/31, когда наблюдался спад роста на (-10,4%).

Выручка в Nippon Steel на 2015/12/31 будет составлять по прогнозам 5,569.7 млрд.юань, тогда как в 2014/12/31 показатели практически не изменяются 5,495.9 млрд.юань и в прошлом году 2013/12/31 составляла 5,354.7млрд.юань.

Рост выручки %,г/г составляет в 2015/12/31 – (1,3%), 2014/12/31 – (25,2%), 2013/12/31 – (-30,8%) по сравнению с 2010/12/31, когда наблюдался резкий спад роста на (-26,9%).

Выручка в ArcelorMittal сопровождается резким подъемом и спадом в 2013 году, соответственно доход на акцию так же достигает минимума, тогда как в Nippon Steel наблюдается подъем выручки, а так же незначительный спад дохода на акцию.

Теперь рассмотрим другие две компании, которые не менее известны, как и две предыдущие: Thyssen Krupp, ОАО Норильский Никель

¹ Компания Арселор Миттал: URL: <http://aktau.arcelormittal.com/who-we-are.aspx>

² Компания Синниппон Сэйтэцу Кабусики-гайся URL: <http://www.nssmc.com>

По расчетам предварительных данных Bloomberg выручка в **ThyssenKrupp** на 2015/12/31 будет составлять 41,146 млрд. евро, тогда как в 2014/12/31 в текущем году составляет 39,510.6 млрд. евро, в прошлом году 2013/12/31 практически не наблюдается изменений 38,831.0 млрд. евро.

Рост выручки %, г/г составляет в 2015/12/31 – (4,1%), 2014/12/31 – (2,5%), 2013/12/31 – (-5,6%) по сравнению с 2013/09/30, когда наблюдался спад роста на (-7,2%).

по прогнозам Выручка в компании Норильский Никель на 2015/12/31 будет составлять 11,219.5 млрд. долл. тогда как в 2014/12/31 показатели практически не изменяются 11,001.9 млрд. долл., в прошлом году 2013/12/31 составляла 11,701.0 млрд. долл.

Рост выручки %, г/г составляет в 2015/12/31 – (2,0%), 2014/12/31 – (-8,8%), 2013/12/31 – (-8,0%) по сравнению с 2009/12/31, когда наблюдался резкий спад роста на (-38,9%).

В настоящее время уставный капитал ГМК «Норильский никель» состоит из 158 245 476 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Размер объявленных (начисленных) дивидендов по акциям данной категории (типа) в расчете на одну акцию, руб.: 180.

Совокупный размер объявленных (начисленных) дивидендов по всем акциям данной категории (типа), руб.: 34 312 994 460.

Общий размер дивидендов, выплаченных по всем акциям эмитента одной категории (типа), руб.: 34 307 321 520.

Итак, все четыре компании крупные по своим масштабам поставки сырья на рынок, однако цены на акции не всегда стойкие и не всегда определяют цену на акцию такие факторы как: политические, экономические, географические ситуации на рынке. Крупная компания ArcelorMittal контролирует почти 10% рынка мировой стали, имеет в 8 раз меньше акций в обращении, чем Японская корпорация NipponSteel, что касается поставщиков и клиентов, то Японская компания располагает 50-ю поставщиками и 115- клиентами, тогда как в Российской ОАО Норильский Никель 4-поставщика. Что касается стоимости одной акции, то цена на 1 акцию Норильский Никель равна 6273 рубля в то время как ArcelorMittal, Nippon Steel составляет 11 евро, а ThyssenKrupp цена одной акции в пределах 20 евро. Так же особенностью является то, что выручка в компании Nippon Steel к 2015 составит 91,024972.62\$ и опередит крупную корпорацию ArcelorMittal. Стабильный рост наблюдается так же в Nippon Steel в среднем за 6 лет рост компании составляет около 8 %.

Литература

1. Данные информационного портала Bloomberg
2. Официальный сайт ArcelorMittal URL: <http://www.arcelormittal.kz>
3. Официальный сайт ThyssenKrupp URL: <http://www.thyssenkrupp.ru>
4. Финансовый портал URL: <http://www.finanz.ru>
5. Официальный сайт Норильский Никель URL: <http://www.nornik.ru>
6. Официальный сайт Nippon Steel URL: <http://www.nssmc.com>
7. Аналитический обзор: URL: http://www.veles-capital.ru/Content/Documents/Analytics/VC_GMKN_2013-04.pdf
8. Корпоративный журнал: Норильский никель URL: http://95.163.124.250/_upload/listrec/img_large_224

References

1. Bloomberg Data Portal
2. Official site of ArcelorMittal URL: <http://www.arcelormittal.kz>
3. Official site of ThyssenKrupp URL: <http://www.thyssenkrupp.ru>
4. financial Portal URL: <http://www.finanz.ru>
5. The official website for Norilsk Nickel URL: <http://www.nornik.ru>
6. Official site of Nippon Steel URL: <http://www.nssmc.com>
7. Analytical review: URL: http://www.veles-capital.ru/Content/Documents/Analytics/VC_GMKN_2013-04.pdf
8. Corporate magazine: Norilsk Nickel URL: http://95.163.124.250/_upload/listrec/img_large_224

Баша Н.В.¹, Мельникова Е.Ф.², Томша П.П.³

^{1,2,3} Аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ: КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Аннотация

В модели управления научно-исследовательской деятельностью выделены группы заинтересованных лиц. Проанализированы интересы каждой из групп заинтересованных лиц и оказываемое влияние на другие группы, а также принимаемые управляющие решения.

Ключевые слова: научно-исследовательская деятельность, НИОКР, стейкхолдеры, конфликт интересов, стратегия развития.

Basha N.V.¹, Melnikova E.F.², Tomsha P.P.³

^{1,2,3} Postgraduate, St. Petersburg State University of economics

R&D ORGANISATIONS MANAGEMENT: STAKEHOLDERS' CONFLICT OF INTERESTS

Abstract

In the R&D management model the groups of stakeholders are distinguished. Analyzed the interests of each groups of the stakeholders and their impact on other groups as well as on managing solutions.

Keywords: research and development, stakeholders, conflict of interest, strategy

Необходимой составляющей успеха деятельности научно-исследовательских институтов является создание эффективного организационно-экономического механизма управления, в котором учитываются интересы всех взаимосвязанных с НИИ лиц - стейкхолдеров [1, 2]. Конфликт интересов стейкхолдеров может иметь совершенно разное по масштабу влияние на организацию: от закупки неподходящих комплектующих изделий, несоответствующей стратегии приоритизацией планируемых проектов до падения эффективности и банкротства компании [3]. В данной статье мы хотели бы рассмотреть в чем проявляется конфликт интересов стейкхолдеров в НИИ.

Для НИИ можно выделить следующие группы стейкхолдеров:

1. Головная организация, как правило с государственная или с большой долей государственного участия. Соответственно стейкхолдерами является топ-менеджмент головной организации, совет директоров, который назначает Генерального директора (а также утверждает заместителей генерального директора) НИИ. Головная организация устанавливает процент от прибыли или определенную величину прибыли, которую получает от дочерних НИИ, что является главным мотивирующим фактором удержания дочернего предприятия. Головная организация объединяет обычно несколько НИИ согласующейся тематики, имеющих свои направления научной деятельности. Таким образом, кроме заинтересованности головного предприятия в получении прибыли от НИИ, оно заинтересовано в развитии научных направлений НИИ, что связано с поступающими государственными заказами [4].

В свою очередь головная организация оказывает содействие дочерним НИИ в борьбе за получение федерального финансирования и государственных заказов.

2. Топ-менеджмент организации

В связи с необходимостью отдавать часть своей прибыли головной организации заинтересован в первую очередь в получении финансовой прибыли организации. Развитие научных направлений отодвигается на второй план [5]. К сожалению, во многих НИИ не существует четкой стратегии развития организации, научной стратегии.

3. Научные сотрудники предприятия - разработчики

Основной мотивацией в работе разработчиков является развитие своих научных направлений, проведение новых НИР и ОКР. НИР обычно трудоемки и затрачивают много ресурсов как финансовых, так и временных, и человеческих. Причем НИР не всегда приводит к ОКР и, соответственно, к производству продукта и выводу продукта на рынок. Но отрицательный результат (т.е. заключение о невозможности изобретения или изготовления образца) является тоже результатом для НИР. Но получается, что затраты на НИР не окупаются. Поэтому многие НИИ стараются избежать проведения полноценной НИР и практически сразу переходят к ОКР. Такая политика не согласуется с интересами разработчиков, ставящих своей целью развитие науки, что приводит к разногласию интересов топ-менеджеров организации и разработчиков. К сожалению, в итоге страдают научные направления, многие разработчики уходят из НИИ из-за невозможности заниматься непосредственно разработками, а не выполнением планов/подготовке отчетов на уже давно разработанную ими продукцию; также у разработчиков нет видения научного будущего организации, того, что они должны разрабатывать и какую пользу это принесет организации, что их разработки не пропадут впустую. К сожалению, у многих НИИ отсутствует стратегия развития, что приводит развитие науки в тупик. В случае с НИИ разработчики являются действительно главной ценностью организации. Направления каждого НИИ уникальны, поэтому каждому новому сотруднику, пришедшему в НИИ, потребуется несколько лет, чтобы полноценно и самостоятельно участвовать в разработках. Уход даже одного ведущего сотрудника научно-исследовательского отделения может повлечь за собой развал целого научного направления. В настоящее время ощущается большая текучесть кадров в НИИ, что связано с непониманием руководства организации ценности данных сотрудников и низким уровнем зарплат. Финансовые службы организации видят в уходе сотрудника возможность снижения затрат за счет экономии на выплате зарплате, тогда как на самом деле страдает научный потенциал организации, который и создает ее главную ценность [6, 7].

4. Покупатели/поставщики

Основным покупателем и заказчиком НИИ является государство. Многие НИИ являются единственными разработчиками/производителями продукции в России. Поэтому Министерства, которые заказывают продукцию, выбирают российских поставщиков, не обращая внимания на цены, намного превышающие зарубежные аналоги.

Прибыль от остальных покупателей является незначительной, хотя достаточно прибыльными могут быть совместные проекты с зарубежными предприятиями по проведению НИР/ОКР.

Как правило, головная организация сама определяет основных поставщиков, к которым должно обращаться НИИ для закупки компонентов. Какие-то из этих поставщиков также являются дочерними предприятиями организации. Соответственно, цены на компоненты часто бывают выше цен конкурентов, что оказывает влияние на себестоимость продукции.

Если говорить об информатизации НИИ и информационной стратегии, то тут также каждая группа стейкхолдеров тянет одеяло на себя.

Головная организация стремится к универсальности используемых программных продуктов во всех дочерних предприятиях и зачастую диктует стратегию информатизации. Тогда как каждая организация стремится к автономности в данном вопросе, желая не подпускать к своей информации другие организации [8].

Поставщики также влияют на выбор программных продуктов. Например, фабрики, производящих микросхем, используют определенное ПО, которое должно интегрироваться с ПО заказчика-разработчика, предоставляющем свои чертежи, диаграммы в определенном формате. Разработчикам необходимо дорогостоящее ПО, специализированное под конкретные стадии разработки. Как правило, для обеспечения всего цикла НИОКР таких программных комплексов требуется несколько, и стоимость их очень высока.

В тоже время финансовые службы, не имеющие понятия о необходимости конкретных программных средств, не видят острой необходимости в подобных затратах, что является поводом для очередных конфликтов между стейкхолдерами [9, 10].

Таким образом, устойчивое развитие НИИ возможно достичь только активно взаимодействуя с многочисленными группами и индивидами, поскольку их поддержка необходима при реализации стратегии. Реализуя такую стратегию, организация получает устойчивые конкурентные преимущества.

Литература

1. Лобанов О. С., Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Методология ранжирования ресурсов в облачной инфраструктуре региона // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 50-56.
2. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Аналоговые и дискретные метрики и модели оценки инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 280-287.
3. Лобанов О. С., Баша Н. В., Томша П. П. Трансформация информационного пространства исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга как системный процесс // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 328.
4. Баша Н. В., Томша П. П., Лобанов О. С. Классификация показателей эффективности НИОКР по уровням управления научной деятельностью // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 338.
5. Лобанов О. С., Артемьев А. В., Томша П. П. Разделение информационных систем на подклассы как основа рационализации информационного пространства // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – С. 20-21.
6. Лобанов О. С. Критериальное структурирование региональных информационных ресурсов по уровням облачной архитектуры. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – № 1 (9). – С. 75-80.
7. Лобанов О. С. Особенности построения системы управления единым информационным пространством Санкт-Петербурга // Известия СПбУЭФ. – 2013. – № 6 (84). – С. 110-113.
8. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Остроумов А. А. Развертывание облачной инфраструктуры в региональном информационном пространстве // Научное обозрение. – 2014. – № 11-1. – С. 103-106.
9. Баша Н. В. Экономическая эффективность научно-исследовательских организаций // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 6-2 (25). – С. 12-13.
10. Баша Н. В., Горнов П. А., Шпакина А. С. Формирование портфеля инновационных проектов при управлении научно-исследовательскими организациями // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 5-2 (24). – С. 11-13.

References

1. Lobanov O. S., Minakov V. F., Minakova T. E. Metodologija ranzhirovaniya resursov v oblačnoj infrastrukture regiona // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoj internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 50-56.
2. Minakov V. F., Lobanov O. S., Minakova T. E. Analogovye i diskretnye metriki i modeli ocenki innovacij // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoj internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 280-287.
3. Lobanov O. S., Basha N. V., Tomsha P. P. Transformacija informacionnogo prostranstva ispolnitel'nyh organov gosudarstvennoj vlasti Sankt-Peterburga kak sistemnyj process // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. – 2014. – № 3. – S. 328.
4. Basha N. V., Tomsha P. P., Lobanov O. S. Klassifikacija pokazatelej jeffektivnosti NIOKR po urovnjam upravlenija nauchnoj dejatel'nost'ju // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. – 2014. – № 3. – S. 338.
5. Lobanov O. S., Artem'ev A. V., Tomsha P. P. Razdelenie informacionnyh sistem na podklassy kak osnova racionalizacii informacionnogo prostranstva // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – S. 20-21.
6. Lobanov O. S. Kriterial'noe strukturirovanie regional'nyh informacionnyh resursov po urovnjam oblačnoj arhitektury. // Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informacionnyh tehnologij. – 2014. – № 1 (9). – S. 75-80.
7. Lobanov O. S. Osobennosti postroenija sistemy upravlenija edinyim informacionnym prostranstvom Sankt-Peterburga // Izvestija SPbUJeF. – 2013. – № 6 (84). – S. 110-113.
8. Minakov V. F., Lobanov O. S., Ostroumov A. A. Razvertyvanie oblačnoj infrastruktury v regional'nom informacionnom prostranstve // Nauchnoe obozrenie. – 2014. – № 11-1. – S. 103-106.
9. Basha N. V. Jekonomicheskaja jeffektivnost' nauchno-issledovatel'skij organizacij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2014. – № 6-2 (25). – S. 12-13.
10. Basha N. V., Gornov P. A., Shpjakina A. S. Formirovanie portfelja innovacionnyh proektov pri upravlenii nauchno-issledovatel'skimi organizacijami // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. – 2014. – № 5-2 (24). – S. 11-13.

Баширов И.Р.

Студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ УНИКАЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

На формирование стратегии предприятия влияет множество различных фактор. Уникальность фактор присущий всему существующему в мире. В зависимости от того как она будет использоваться предприятие может получить стратегическое преимущество или стать более уязвимой.

Ключевые слова: уникальность, стратегия предприятия, организационная уникальность.

Bashirov I.R.

Student, Financial University under the Government of the Russian Federation

ORGANIZATIONAL UNIQUENESS AS A FACTOR OF ENTERPRISE STRATEGY

Abstract

The formation of the company's strategy is influenced by many different factors. Unique factors inherent in all beings in the world. Depending on how it will be used by the company can gain a strategic advantage or to become more vulnerable.

Keywords: Uniqueness, business strategy, organizational uniqueness.

Как в мире нет ничего одинакового, все в той или мере является уникальным, так и среди организаций нет двух одинаковых. Организации могут подражать, копировать друг друга, но все равно они будут разные, и каждая по-своему неповторима.

Стратегия – это интегрированная модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Целевые установки организации обеспечивают уникальный и оригинальный выбор стратегических альтернатив развития долгосрочных устойчивых конкурентных преимуществ организации. В том случае, когда цель организации ориентирует всю деятельность на повышение темпов роста, возникает целый спектр соответствующих стратегий, позволяющих реализовать потенциал интенсивного развития, кроющийся в имущественной базе организации. Отсутствие адекватного имущественного подкрепления, как утверждает В.В. Колмаков¹, может поставить под угрозу реализацию даже самых очевидных стратегий.

Опыт ведения хозяйственной деятельности свидетельствует о том, что единая универсальная стратегия – не более чем теоретическая абстракция, что обусловлено, как полагает А.Г. Полякова, дифференциацией социально-экономического пространства, в рамках которого разворачиваются бизнес-процессы.² Обоснование этому тезису заключается в том, что все организации по-своему уникальны. В этой связи процессы разработки стратегических управленческих решений хозяйствующих субъектов характеризуются спецификой фирмы, рынка, внешнего окружения и т.д. Нельзя не согласиться с Е.В. Курушиной, утверждающей, что стратегия экономического субъекта определяется положением организации на рынке, ее динамическими характеристиками, действиями конкурентов, особенностями используемой технологии, фазы экономического цикла, ожиданиями потребителей и инвесторов и т.д.³

С другой стороны, существующие подходы к группировке социально-экономических систем, такие как кластеризация, описанная в работе А.Г. Поляковой⁴, позволяют выделять стратегии групп, кластеров и иных объединений предприятий. Данный тезис получил широкое развитие в ряде работ других авторов⁵.

Бесспорно, не подлежит сомнению неповторимость коллектива, каждый участник коллектива передает свою уникальность (свои уникальные физические и интеллектуальные особенности) организации.

Есть основания утверждать, что стратегическое управление основывается на ряде универсальных принципов. Так, например, функциональные стратегии организации предполагают взаимосвязь с финансовой стратегией и всей системой управления

¹ Колмаков В.В. Подходы к терминологической идентификации региональной собственности. Перспективы науки. 2010. № 11. С. 78-80.

² Полякова А.Г. Модернизация структуры экономического пространства региона. Вестник Череповецкого государственного университета. 2011. Т. 2. № 2-30. - С.28-31.

³ Курушина Е.В. Конкурентоспособность российских регионов. // Российское предпринимательство. -2010. -№ 5-1. -С. 130-134

⁴ Полякова А.Г. Кластеризация экономического пространства России по уровню устойчивости регионального развития. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 1. - С.80-92

⁵ См.: Печерица Е.В. Повышение конкурентоспособности отелей на основе применяемой ими стратегии (на примере Санкт-Петербурга). Технично-технологические проблемы сервиса. 2013. № 3 (25). С. 79-84.

финансовой деятельностью организации.⁶ Немаловажную роль в вопросе выработки адекватной стратегии играет управленческий персонал, квалификация и компетенции которого определяют, насколько эффективно будет развиваться организация в среднесрочной и краткосрочной перспективе при условии, что будут учтены все её особенности.

Уникальность организации - важнейший фактор, правильное использование которого, при формировании стратегии, может быть сильной стороной, стратегическим преимуществом, а при кризисной ситуации фактором способствующем выживанию. Немаловажно так же правильно преподнести особенность организации для привлечения стейкхолдеров, для этого можно использовать маркетинговые приемы.

Ни в коем случае нельзя приравнивать стратегические конкурентные преимущества к организационной уникальности. Проявлением уникальности может стать и роль организации в сетевых структурах, формируемых по принципу сети бизнес-контактов и контрактации, описанной в работе В.В. Колмакова⁷. С этой точки зрения специфика организации является преимуществом, однако существует оно ровно до тех пор, пока такого рода уникальность обеспечивает достижение синергетического эффекта.

Уникальность организации – важный фактор, который надо учитывать при формировании стратегического плана, правильное использование которого, несомненно, может принести выгоду и преимущество.

Литература

1. Колмаков В.В. Подходы к терминологической идентификации региональной собственности. Перспективы науки. 2010. № 11. С. 78-80.
2. Колмаков В.В. Предложения к концепции стратегического развития системы государственных и муниципальных закупок субъекта федерации. Дискуссия теоретиков и практиков. 2010. № 1. С. 24-30.
3. Курушина Е.В. Конкурентоспособность российских регионов. // Российское предпринимательство. -2010. -№ 5-1. -С. 130-134
4. Печерица Е.В. Повышение конкурентоспособности отелей на основе применяемой ими стратегии (на примере Санкт-Петербурга). Техничко-технологические проблемы сервиса. 2013. № 3 (25). С. 79-84.
5. Полякова А.Г. Модернизация структуры экономического пространства региона. Вестник Череповецкого государственного университета. 2011. Т. 2. № 2-30. - С.28-31.
6. Полякова А.Г. Кластеризация экономического пространства России по уровню устойчивости регионального развития. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 1. - С.80-92
7. Теория и практика управления финансовой деятельностью // Колмаков В.В., Коокуева В.В., Чапкина Е.Г., Линдер Н.В., Трачук А.В., Полякова А.Г., Шалаев В.С. // Под редакцией А.Г. Поляковой. Москва, 2013

References

1. Kolmakov V.V. Podhody k terminologicheskoy identifikacii regional'noj sobstvennosti. Perspektivy nauki. 2010. № 11. S. 78-80.
2. Kolmakov V.V. Predlozheniya k koncepcii strategicheskogo razvitiya sistemy gosudarstvennyh i municipal'nyh zakupok sub#ekta federacii. Diskussiya teoretikov i praktikov. 2010. № 1. S. 24-30.
3. Kurushina E.V. Konkurentosposobnost' rossijskih regionov. // Rossijskoe predprinimatel'stvo. -2010. -№ 5-1. -S. 130-134
4. Pecherica E.V. Povyshenie konkurentosposobnosti otelej na osnove primenjaemoj imi strategii (na primere Sankt-Peterburga). Tehniko-tehnologicheskie problemy servisa. 2013. № 3 (25). S. 79-84.
5. Poljakova A.G. Modernizacija struktury jekonomicheskogo prostranstva regiona. Vestnik Cherepoveckogo gosudarstvennogo universiteta. 2011. T. 2. № 2-30. - S.28-31.
6. Poljakova A.G. Klasterizacija jekonomicheskogo prostranstva Rossii po urovnju ustojchivosti regional'nogo razvitiya. Vestnik UrFU. Serija: Jekonomika i upravlenie. 2009. № 1. - S.80-92
7. Teorija i praktika upravlenija finansovoj dejatel'nost'ju // Kolmakov V.V., Kookueva V.V., Chapkina E.G., Linder N.V., Trachuk A.V., Poljakova A.G., Shalaev V.S. // Pod redakciej A.G. Poljakovoj. Moskva, 2013

Цыпленкова Н.О.¹, Бекетова О.Н.²

¹ Студентка, ² доктор экономических наук, доцент, Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г. В. Плеханова.

ФИНАНСОВАЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация

В статье предложены пути финансовой реструктуризации предприятий топливно-энергетического комплекса на основе анализа деятельности ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания». Авторами предложена модель финансовой реструктуризации предприятия и предложены показатели, неудовлетворительные значения которых могут сигнализировать о необходимости начала проведения финансовой реструктуризации.

Ключевые слова: предприятия топливно-энергетического комплекса, финансовая реструктуризация, формы реструктуризации, модель финансовой реструктуризации

Tsyplenkova N.O.¹, Beketova O.N.²

¹ Student, ² the doctor of the economic sciences, assistant professor, Saratovskiy social-economic institute REU im. V. Plehanova.

FINANCIAL RESTRUKTURIZACIYA ENTERPRISE FUEL-ENERGY COMPLEX

Abstract

Way financial restrukturizaciya enterprise fuel-energy complex are offered in article on base of the analysis to activity "Volzhskaya territorial generating company". The Author is offered model financial restrukturizaciya enterprises and is offered to factors, which unsatisfactory importances can signalize about need begin undertaking financial restrukturizaciya.

Keywords: enterprises fuel-energy complex, financial restrukturizaciya, forms of restrukturizaciya, model of financial restrukturizaciya

Топливо-энергетический комплекс играет особую роль в экономике России, оказывая влияние на обеспечение жизнедеятельности всего общества. Сейчас в отечественной электроэнергетике происходят радикальные изменения: меняется система государственного регулирования отрасли, формируется конкурентный рынок электроэнергии, создаются новые компании. Однако показатели, характеризующие финансовое состояние отечественных предприятий энергетики за период с 2012 года по 2014 год, представленные в табл. 1 характеризуют финансовое положение предприятий энергетики, как недостаточно стабильное.

⁶ Теория и практика управления финансовой деятельностью // Колмаков В.В., Коокуева В.В., Чапкина Е.Г., Линдер Н.В., Трачук А.В., Полякова А.Г., Шалаев В.С. // Под редакцией А.Г. Поляковой. Москва, 2013

⁷ Колмаков В.В. Предложения к концепции стратегического развития системы государственных и муниципальных закупок субъекта федерации. Дискуссия теоретиков и практиков. 2010. № 1. С. 24-30.

Таблица 1 - Финансовое состояние предприятий электроэнергетики за период с 2012 по 2014 гг.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Изменение (+,-)
Выработка электроэнергии, млрд. кВт/ч	1052,0	1064,0	1050,7	-1,3
Электропотребление, млрд. кВт/ч	1021,1	1038,1	1031,2	+10,1
Рентабельность продаж, %	9,9	7,9	8,0	-1,9
Рентабельность активов, %	1,8	3,1	2,0	+0,2
Коэффициент автономии, %	53,5	50,9	47,1	-6,4
Коэффициент текущей ликвидности, %	2,378	2,024	1,850	-0,528
Доля просроченной задолженности в заёмных средствах, %	2,3	2,4	3,0	+0,7
Отношение заёмных средств к обороту, %	70,58	84,6	85,3	+14,72

Источник: <http://giarating.ru/>

В 2014 году производство электроэнергии сократилось и как следствие, уменьшились рентабельность продаж и активов. Это связано с сокращением спроса на электроэнергию и внешнего спроса, частичным закрытием производства первичного алюминия на многих российских алюминиевых заводах.

За последние 20 лет развитие большой теплоэнергетики и централизованного теплоснабжения в России прекратилось: отпуск тепла сократился на 35%, вклад отрасли в экономику России снизился до 2,5% ВВП, а опережающий рост оптовых цен сдерживает развитие промышленного сектора. При этом 31% источников тепловой энергии и 68% тепловых сетей эксплуатируются с превышением нормативного срока службы в 25 лет, что является причиной роста аварийности и низкой эффективности оборудования. На рынке сформированы ценовые диспропорции: тарифы на тепловую энергию для потребителей отличаются более чем в 100 раз, значительно различаются нормативы потребления тепла, существует около 10 видов перекрестного субсидирования (между тепловой энергией и электрической энергией (мощностью), между группами потребителей, включая субсидирование населения населением, между территориями, между паром и теплом) [4].

Более низкий уровень тарифов на тепловую энергию в регионах зачастую поддерживается за счет занижения тарифов для ТЭЦ, которые имеют возможность работать как на рынке тепловой энергии, так и на рынке электрической энергии, то есть за счет перекрестного субсидирования. Однако возможности ТЭЦ в режиме комбинированной выработки влиять на цену электроэнергии ограничены, и нередко ТЭЦ вынуждены осуществлять реализацию тепловой энергии по ценам ниже топливной составляющей. Указанные потери не удастся включить и в стоимость мощности в силу специфики правил конкурентного отбора мощности. В результате у ТЭЦ возникают убытки, которые снижают возможности модернизации и развития сферы теплоснабжения. В результате, отрасль фактически не может создать достаточный «запас» финансовой ликвидности. А значит, вопросы финансовой реструктуризации являются актуальными для этих предприятий.

Считаем, что главная цель финансовой реструктуризации как метода эффективной реорганизации финансовой функции и управления предприятием - это изменение структуры финансовых и экономических взаимоотношений как внутри предприятия, так и с внешними контрагентами для достижения максимального эффекта от использования оборотных средств на предприятии, финансовых рычагов, оптимизации движения денежных средств и налогообложения.

Объект нашего исследования – ОАО «Волжская территориальная генерирующая компания», которая обеспечивает теплом промышленные и коммунальные предприятия в 11 крупнейших городах Самарской, Саратовской, Ульяновской и Оренбургской областей, численность населения которых составляет более 9 млн. человек. В настоящее время финансовая реструктуризация предприятия реализуется на основе нескольких инвестиционных проектов по строительству и реконструкции ряда крупных энергетических объектов в объеме более 3, 5 млн. рублей. В 2015 году завершается процесс консолидации генерирующих активов КЭС Холдинга. Он проходил в форме присоединения ОАО "ТГК-5", ОАО "ТГК-6", ОАО "ТГК-9" и ОАО "Оренбургская ТГК" к ОАО "Волжская ТГК".

Следующим этапом реорганизации объединенной генерирующей компании станет ребрендинг и изменение фирменного стиля. Она получит название «Т Плюс». При этом привычная структура филиалов КЭС Холдинга будет сохранена. Одновременно реструктуризация предусматривает приобретение активов «Российские коммунальные системы», осуществляющие деятельность в сфере водоснабжения. Данная сделка позволит расширить спектр оказываемых услуг, а также откроет возможность для создания объединенных эксплуатационных и бытовых служб. В настоящий момент ходатайство о приобретении 100% акций компании «Российские коммунальные системы» находится на рассмотрении в ФАС России. Результат - создание единой клиенториентированной энергосбытовой компании на базе сбытовых активов. Планируется, что объединенная энергосбытовая компания станет поставщиком всего комплекса ресурсов для населения и единым центром ответственности перед потребителями. Развитие системы сбыта позволит диверсифицировать бизнес за счет усиления присутствия на розничных рынках. Предлагаемая структура новой компании подразумевает переход на единую акцию. Для расчета коэффициентов конвертации акций объединяемых активов привлечена независимая компания «Deloitte» — один из мировых лидеров в области аудита. Мы спрогнозировали вероятность банкротства ОАО «Волжская ТГК» (табл.2).

Таблица 2 - Результаты прогнозирования банкротства ОАО «Волжская ТГК»

Модели прогнозирования риска банкротства	Вероятность банкротства
Пятифакторная модернизированная модель Альтмана	Высокая
Пятифакторная модель Бивера	Возможно банкротство в течение 5 лет
Четырехфакторная модель Лиса	Малая
Четырехфакторная модель Таффлера	Малая

Результаты прогноза не являются положительными. При этом проведенная нами оценка ликвидности и определение типа финансовой устойчивости ОАО «Волжская ТГК» показали, что баланс предприятия является неликвидным, значения коэффициента абсолютной ликвидности и коэффициента текущей ликвидности ниже оптимальных, что свидетельствуют о низкой степени покрытия оборотными активами оборотных пассивов и негативно сказывается на платежеспособности предприятия. Пока общество независимо от внешних источников финансирования, однако показатели финансовой независимости и устойчивости снижаются. В таких условиях предприятию необходима финансовая реструктуризация, модель которой предложена нами на рис.1

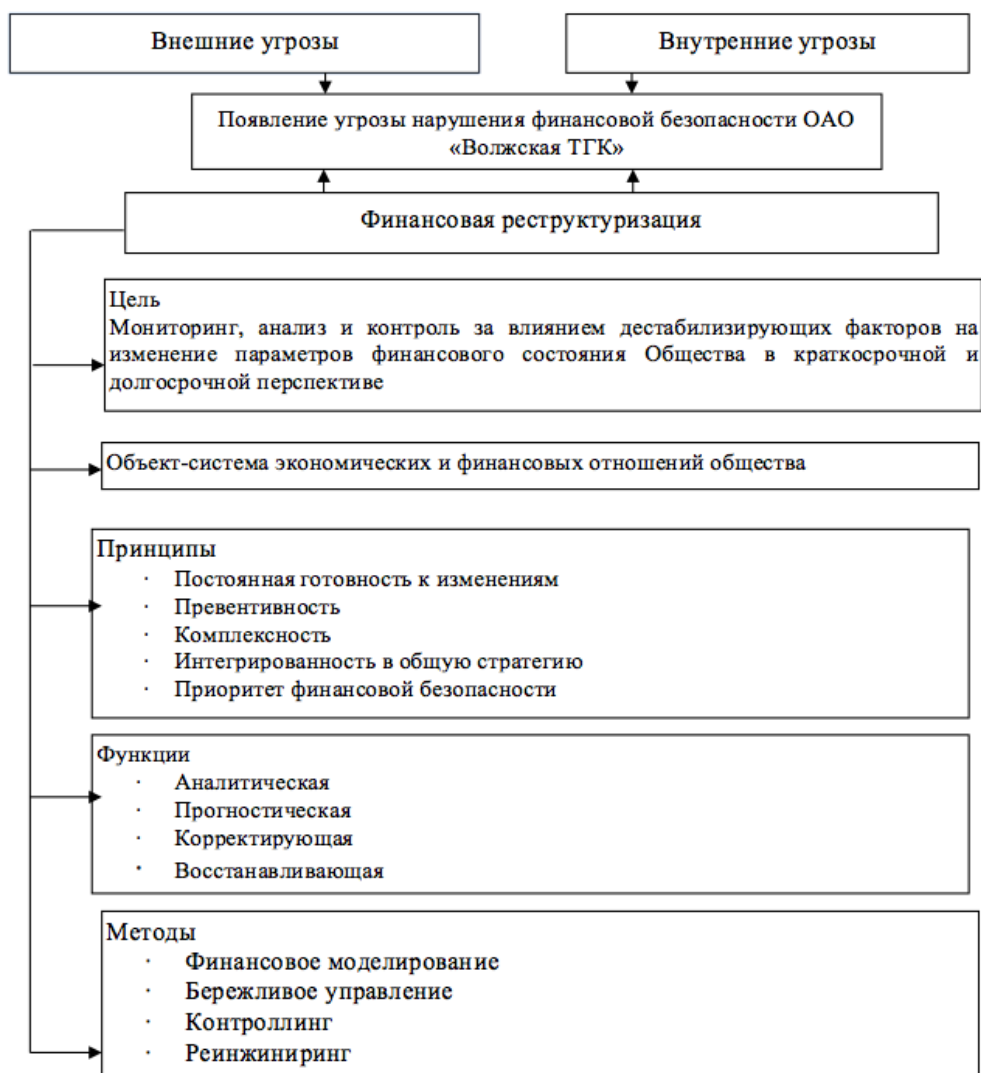


Рис.1 Модель финансовой реструктуризации ОАО «Волжская ТГК»

Составлено авторами на основе источника 5.

Мы считаем, что для предприятий энергетики могут быть применены различные формы финансовой реструктуризации, которые комплексно представлены нами в табл.2.

Таблица 2 - Формы финансовой реструктуризации

Критерий классификации	Состав классификации	Содержание
В зависимости от уровня осуществления	Макрореструктуризация	Оптимизация финансовых взаимоотношений с внешней средой (поставщиками, покупателями, государством и т.д.)
	Микрореструктуризация	Оптимизация финансовых отношений внутри предприятия
В зависимости от влияния на финансовую стратегию предприятия	Активная	Изменение основных элементов финансовой стратегии предприятия.
	Пассивная	Нейтрализации негативных факторов, действующих на финансовое состояние предприятия.
В зависимости от предмета, то есть формы реструктуризируемой части предприятия	Предметная	Охватывает финансы и структурные подразделения по управлению финансами.
	Процессная	Охватывает финансовые процессы, формирование и использование финансовых ресурсов, обеспечение финансовой безопасности т.д.
	Субъектная	Охватывает форму собственности, организационно-правовую форму субъекта хозяйствования, статус структурных подразделений предприятия и т.п.
В зависимости от характера влияния структурных изменений и учета фактора времени	Упреждающая	Предупреждение наступления неблагоприятного события (угрозы).
	Исправляющая	Ликвидация последствия неблагоприятного события (угрозы).
С точки зрения субъекта	Добровольная	Является частью стратегии предприятия и проводится с учетом имеющегося на предприятии потенциала.
	Принудительная	Относят: приватизацию, национализацию, реструктуризацию, предусмотренную законодательством о банкротстве, и реструктуризацию в порядке, предусмотренном антимонопольным законодательством.

В зависимости от лага	Краткосрочная	Краткосрочная реструктуризация содержит меры, реализуемые в краткосрочной перспективе (до 2 лет), и нацелена на реорганизацию финансов, управления, активов предприятия.
	Долгосрочная	Долгосрочная реструктуризация охватывает период более двух лет и затрагивает стратегические аспекты финансовой деятельности: инвестиции.
По содержанию реструктуризационных мероприятий	Организационная	Направлена на изменение существующей финансовой организации производства, труда и управления
	Информационная	Направлена на изменение технологии сбора, передачи, обработки и отображения финансовой информации.
	Правовая	Имеет целью изменение правовых финансовых отношений между субъектами хозяйствования.
По формам осуществления финансовой реструктуризации	Операционная	Связана с финансовыми проблемами, характером применяемых на предприятии внутренних технологических и организационных бизнес-процессов и привязана к характеристикам конкретных видов выпускаемой продукции или оказываемых услуг.
	Инвестиционная	Связана в большей степени с объективной оценкой рентабельности и срока окупаемости инвестиционных проектов, уровнем инфляции, имиджем и привлекательностью предприятия для инвесторов.
В зависимости от объекта финансовой реструктуризации	Реструктуризация активов предприятия	Реструктурирование имущественного комплекса предприятия (продажа имущества, сдача в аренду, консервация, использование части имущества для формирования уставного капитала вновь создаваемых бизнес-единиц, снижение запасов на складах, освобождение предприятия от содержания объектов социальной сферы, приобретение, аренда, лизинг нового высококачественного оборудования) реструктурирование дебиторской задолженности.
	Реструктуризация пассивов предприятия	Реструктурирование уставного капитала (продажа акций, приобретение акций, дополнительная эмиссия акций). Реструктурирование кредиторской задолженности (путем отсрочки или рассрочки платежей, зачета взаимных платежных требований, продажи долговых обязательств, погашение задолженности посредством передачи кредитору имущества).

Считаем, что процесс финансовой реструктуризации энергопредприятия должен состоять из последовательных этапов её проведения: диагностики, разработки реструктуризационных мероприятий, внедрения, контроля и сопровождения процессов реструктуризации. В табл. 3 предложены показатели, которые могут быть положены в основу диагностики финансового состояния предприятия, и их неудовлетворительные значения могут сигнализировать о необходимости начала проведения реструктуризации.

Таблица 3 - Диагностика финансового состояния предприятия и основные индикаторы, характеризующие необходимость начала проведения финансовой реструктуризации

Этап реструктуризации	Показатели
Анализ потенциала формирования финансовых ресурсов предприятия	1. Обеспеченность собственным капиталом 2. Коэффициент автономии
Анализ эффективности распределения и использования финансовых ресурсов предприятия	1. Показатели деловой активности 2. Коэффициенты ликвидности активов 3. Показатели рентабельности активов
Анализ уровня финансовой безопасности предприятия	1. Коэффициенты финансовой устойчивости 2. Вероятности банкротства 3. Уровень платежеспособности 4. Изменение стоимости чистых активов
Анализ уровня качества управления финансовой деятельностью предприятия	1. Уровень квалификации финансовых менеджеров 2. Полнота и качество информационной базы принятия финансовых решений 3. Уровень использования финансовыми менеджерами современных технических средств, прогрессивных финансовых технологий и инструментов 4. Эффективность организационной структуры управления финансовой деятельностью 5. Уровень организационной культуры финансовых менеджеров

Следует отметить, что особо актуальными для предприятий теплоэнергетики являются вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью. Так, на конец 2014 года дебиторская задолженность ОАО «Волжская ТГК» составила более 30 млн. руб. (увеличившись за год в полтора раза), в том числе просроченная – более 7 млн. руб. Большую долю дебиторской задолженности составляет задолженность ТСЖ и ЖСК за тепловую и электрическую энергию. При этом кредиторская задолженность на 2014 год составила более 8 млн. руб. Опасным для деятельности становится соотношение дебиторской и кредиторской задолженности - 3,48, что выше оптимального значения -1. Поэтому мы предлагаем оптимизировать баланс кредиторской и дебиторской задолженности, сбалансировать между собой показатели оборачиваемости задолженности (конечно в рамках правового поля), чётко выполнять регламент по управлению дебиторской задолженностью.

Кроме этого нельзя забывать о практической реализации ряда стратегических целей деятельности предприятия:

- реконструкции действующих и строительство новых генерирующих объектов;
- повышении операционной эффективности компании путём реализации программ по снижению производственных издержек и экономии топлива;

- проведении работы по заключению долгосрочных контрактов на электроснабжение;
- организации взаимодействия с органами власти, крупными компаниями в регионах присутствия;
- взаимодействии с органами государственной законодательной и исполнительной власти в части проведения взвешенной тарифной политики;
- диверсификации видов деятельности и инвестиций;
- периодической инвентаризации инвестиционного портфеля и портфеля контрактов в целях обеспечения сбалансированности стратегического набора возможностей и обязательств компании.

Решение этих задач, осложнено тем, что страны Евросоюза согласовали новые санкции в отношении российской экономики. Такие области, как тепло - и электрогенерация, могут столкнуться с возможным ограничением поставок генерирующего оборудования из США и стран Европы. При этом введенные странами Европы и США санкции против крупнейших банков России (ВТБ, ВЭБ, Газпромбанка и Сбербанка) ограничили доступ к западному капиталу. Альтернативы этим деньгам найти пока не удалось, и отечественные генерирующие компании уже столкнулись с ростом процентной ставки по кредитам. Такие обстоятельства побудили отечественные компании использовать новые для них инструменты на рынке заимствований. Так, ОАО «Волжская ТГК» начала использовать два новых инструмента на рынке заимствований, это факторинг и лизинг. Общество передало дебиторскую задолженность потребителей компании "ВТБ-Факторинг" и сейчас находится в стадии подписания соглашения с еще одним крупным московским банком по этому направлению. Второй инструмент - это лизинг строящихся и построенных станций в рамках договора о предоставлении мощности. Этот проект планируется совместно со "Сбербанк-Лизингом". В планах продать одну из действующих станций по классической лизинговой схеме, оставив этот объект под своим управлением. Таким образом, предприятие получает новый инструмент привлечения средств - в дополнение к традиционному кредитованию. Возможно, выходом из сложившейся ситуации будет – заключение прямых договоров на поставку продукции с населением. Как, например, в городе Балаково, где доля прямых договоров с населением составляет – 63%, а собираемость платежей с населения по прямым договорам равна 95% с одновременным усилением требований к учету тепла и решением вопросов государственного регулирования деятельности предприятий.

При этом необходимо помнить, что энергетические предприятия характеризуются как одни из важнейших в структуре не только государственной, но и мировой экономической системе и социальной сфере, и отличаются от большинства промышленных предприятий рядом специфических особенностей:

- глубоким проникновением во все отрасли экономического хозяйства;
- значительным влиянием на социальную и экологическую среду общества;
- необходимостью обеспечения надежного и бесперебойного энергоснабжения потребителей, что обуславливает обязательное создание резервов финансовых ресурсов;
- высокой степенью концентрации производства и передачи энергии с применением сложных и дорогих видов энергооборудования и сооружений.

Перечисленные особенности предприятий требуют соблюдение в процессах реструктуризации технического и финансового единства всего энергетического хозяйства как комплекса взаимосвязанных систем от добычи и производства электроэнергии до её распределения и потребления населением.

Литература

1. Бабич О.В. Особенности реструктуризации промышленного предприятия // В сборнике: Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации. 2013. С. 259-263.
2. Васильев О.В. Социально-ориентированная реструктуризация как показатель эффективности экономических инноваций на крупных промышленных предприятиях. // Глобальный научный потенциал. 2014. № 1 (34). С. 36-51.
3. Данилин Н.Н. Реструктуризация системы управления в условиях кризиса. // Стратегии бизнеса. 2014. № 2. С. 82-87.
4. Ибрагимов Г. Состояние и проблемы энергетики России в условиях рыночной экономики // Энергосбережение и водоподготовка. № 2. 2010. –С.2-5.
5. Клочкова Н.В., Иванова О.Е. Антикризисное управление межрегиональными распределительными сетевыми компаниями посредством финансовой стабилизации// Академия Энергетики. - 2009, № 6 (32), С. 38-44.
6. Небрatenko Е.А., Кузьмина Е.В. Реструктуризация как метод совершенствования структуры производства продукции предприятия с целью повышения экономической эффективности предприятия. // Вестник магистратуры. 2013. № 4 (19). С. 76-78.
7. Пыжов Д.О. Реструктуризация как инструмент управления предприятием. // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 1 (1). С. 39-42.

References

1. Babich O.V. Osobennosti restrukturalizatsii promyshlennogo predpriyatija // V sbornike: Obrazovanie, nauka i sovremennoe obshchestvo: aktual'nye voprosy jekonomiki i kooperacii. 2013. S. 259-263.
2. Vasil'ev O.V. Social'no-orientirovannaja restrukturalizatsija kak pokazatel' jeffektivnosti jekonomicheskikh innovacij na krupnyh promyshlennyh predpriyatijah. // Global'nyj nauchnyj potencial. 2014. № 1 (34). S. 36-51.
3. Danilin N.N. Restrukturalizatsija sistemy upravlenija v uslovijah krizisa. // Strategii biznesa. 2014. № 2. S. 82-87.
4. Ibragimov G. Sostojanie i problemy jenergetiki Rossii v uslovijah rynochnoj jekonomiki // Jenergosberezhenie i vodopodgotovka. № 2. 2010. –С.2-5.
5. Klochkova N.V., Ivanova O.E. Antikrizisnoe upravlenie mezhregional'nymi raspredelitel'nymi setevymi kompanijami posredstvom finansovoj stabilizacii// Akademija Jenergetiki. - 2009, № 6 (32), S. 38-44.
6. Nebratenko E.A., Kuz'mina E.V. Restrukturalizatsija kak metod sovershenstvovanija struktury proizvodstva produkicii predpriyatija s cel'ju povyshenija jekonomicheskoj jeffektivnosti predpriyatija. // Vestnik magistratury. 2013. № 4 (19). S. 76-78.
7. Pyzhov D.O. Restrukturalizatsija kak instrument upravlenija predpriatiem. // Aktual'nye problemy jekonomiki i menedzhmenta. 2014. № 1 (1). S. 39-42.

Брякина А.В.

Кандидат экономических наук, Российский государственный социальный университет, филиал г. Воронеж
**СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ ФОРМАМИ
 ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Аннотация

В современном экономическом пространстве в условиях экономической интеграции все большую популярность приобретает такая форма экономического взаимодействия как кластеризация, предпосылкой к формированию которой является необходимость интеграционного объединения участников кластера, испытывающих дефицит различных ресурсов.

Ключевые слова: кластер, кластерный анализ, инфраструктура, стейкхолдер, инновационно-активное объединение, интеграция, синергический эффект.

THE COMPARATIVE ADVANTAGES OF CLUSTERING COMPARED TO OTHER FORMS OF ECONOMIC INTERACTION

Abstract

In the present economic environment in the context of economic integration the popularity of this form of economic interaction as clustering, a prerequisite to the formation of which is the need for integration Association the members of the cluster, the scarcity of various resources.

Keywords: cluster, cluster analysis, infrastructure, stakeholder innovation-active Association, integration, synergies.

В последние годы на мезо пространстве широкое распространение получила такая форма экономического взаимодействия как кластеризация. Одним из факторов, способствующих формированию экономических кластеров являются: мировой опыт эффективного функционирования подобных образований; необходимость интеграционного объединения участников региональной экономики, испытывающих дефицит различных ресурсов; высокая концентрация в регионе независимых, инновационно-активных, конкурентоспособных предприятий и организаций, демонстрирующих кластерную инициативу и стремящихся использовать в своей деятельности конкурентные преимущества многоотраслевой интеграции, проявляющиеся в возникновении синергического эффекта, создании высокоразвитых каналов бизнес коммуникаций и совершенствовании общей инфраструктуры[2].

Сравнительные преимущества кластеризации по сравнению с другими формами экономического взаимодействия участников региональной экономики обуславливают динамизм данного процесса, следствием которого стало создание в Воронежской области кластеров в сфере нефтегазового и химического машиностроения, электромеханики, авиастроительной и радиоэлектронной промышленности, а также около двухсот различных кластеров в целом по России. Однако дальнейшее формирование и развитие кластерных объединений требует совершенствования концептуального, методологического и организационного обеспечения. Особое значение в создавшихся условиях имеет разработка обоснованных подходов к постановке целей и задач формирования и развития научно-производственных кластеров, определению параметров эффективного функционирования подобных образований и выявлению предприятий и организаций, способных обеспечить структурную трансформацию специфических особенностей экономики региона в ее конкурентные преимущества[1].

Наиболее благоприятные для стейкхолдеров последствия создания научно-производственных кластеров заключаются в увеличении производительности труда и повышении эффективности производства вследствие облегчения доступа к ресурсам, информации и технологиям; стимулировании генерации новых знаний; облегчении коммерциализации инноваций. Указанные факторы являются основанием полагать, что объединение бизнес-единиц, научно-исследовательских и образовательных учреждений, а также других организаций в кластеры является наиболее совершенной формой экономического взаимодействия субъектов современной региональной экономики, что актуализирует значимость выполненного исследования[2].

Научно-производственные кластеры обладают большой способностью к синтезированию инноваций, высокой скоростью реакции на потребности покупателей, доступом к новым технологиям внутри кластера, кооперацией в осуществлении научно-исследовательских работ, а также конкурентным давлением, которое стимулирует предприятия к созданию инноваций[1]. Конкурентоспособная отрасль вовлекает за собой все остальные, связанные с ней отрасли, предъявляя жесткие требования к выпускаемой ими продукции и оказывая информационно-технологическую поддержку. В соответствии с пространственным позиционированием ученые-экономисты выделяют два вида кластеров: промышленный и региональный кластеры[2]. В отличие от промышленных кластеров, региональные кластеры представляют собой пространственные группировки подобных и связанных предприятий и организаций.

Промышленный кластер фокусируется на конкуренции внутри сектора. Он состоит из всевозможных действующих лиц, ресурсов и видов деятельности, которые объединяются вместе для развития, производства и продажи разнообразных типов товаров и услуг. Как правило, промышленный кластер не ассоциируется с урбанизированной территорией (областью) и охватывает целые регионы, а также государства.

Региональный кластер представляет собой агломерацию, являющуюся основой местной бизнес-среды. Региональные кластеры, как правило, объединяют малые и средние предприятия, географически приближенные друг к другу. Несмотря на наличие менее прочных и разветвленных связей по сравнению с промышленными кластерами, региональные кластеры отличаются внутренней устойчивостью и организованностью и, как показывает мировой опыт, способствуют завоеванию регионом их базирования статуса лидера экономического развития. Наличие региональных кластеров определяет конкурентоспособность национальной экономики, а не развитость региональных кластеров обуславливает худшее экономическое положение регионов и образование депрессивных территорий.

Сегодня экономические кластеры различной специализации и направленности являются эффективным инструментом развития отдельных территорий и регионов, что способствует повышению общенациональной конкурентоспособности. При этом особое значение для развития регионов, а также национальной экономики имеет создание кластеров, способствующих продвижению инноваций.

Литература

1. Ахенбах Ю.А. Роль кластеров в повышении конкурентоспособности строительной отрасли / Ю.А. Ахенбах, Н.В. Сироткина // Механизмы перехода на инновационный путь развития: – Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВПО «АТиСО», 2012. – С.11-14
2. Сироткина А.В. Процедура индикативного управления предприятиями пищевой промышленности / Н.В. Сироткина А.В. Брякина // Регион: системы, экономика, управление. – 2013. - № 3.- С. 133-139

References

1. Ahenbah Ju.A. Rol' klasterov v povyshenii konkurentosposobnosti stroitel'noj otrasli / Ju.A. Ahenbah, N.V. Sirotkina // Mehanizmy perehoda na innovacionny put' razvitiya: – Ufa: BIST (filial) OUP VPO «ATiSO», 2012. – S.11-14
2. Sirotkina A.V. Procedura indikativnogo upravlenija predpriyatijami pishhevoj promylenosti / N.V. Sirotkina A.V. Brjakina // Region: sistemy, jekonomika, upravlenie. – 2013. - № 3.- S. 133-139

Дугер Гантуя

Аспирант ВСГУТУ, Директор службы управления студенческим развитием монгольского нацилального университета

ЭКОНОМИКА МОНГОЛИИ: СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ

Аннотация

В статье рассмотрена современная экономика Монголии, которая уверенно претендует на лидерство в Центрально-Азиатском регионе. При анализе экономической структуры Монголии в модели трехсекторной экономики можно сказать в настоящее время Монголия по динамике доли секторов экономики в ВВП является индустриальной страной, а по динамике занятости замечен быстрый рост в третичном секторе в так называемом “сфере услуг”, что свидетельствует о быстром социально-экономическом развитии страны.

Ключевые слова: экономическая структура, трехсекторная модель экономики, первичный сектор экономики, вторичный сектор экономики, третичный сектор экономики.

Duger Gantuya

Postgraduate student, Director of the office of student development of the Mongolian national University

MONGOLIAN ECONOMY: A STRUCTURAL ANALYSIS

Abstract

The article is claimed the modern economy of Mongolia, that confidently be to leadership in the Central Asian region. The Mongolian economic structure is analyzed by three-sector models. In GDP Mongolia on the dynamics of the share of economic sectors can be presented is an industrial country, and the dynamics of the rapid growth of employment in the tertiary sector in the so-called "service sector", which testifies to the rapid socio-economic development of the country.

Keywords: economic structure, three-sector model of the economy, the primary sector, the secondary sector, the tertiary sector of the economy.

Любая растущая экономика постоянно переживает структурные перестройки и экономическое развитие отличается от простого количественного экономического роста тем, что включает в себя необходимые для дальнейшего экономического роста прогрессивные изменения в структуре экономики.

При рассмотрении секторальной структуры экономики исходной базой служит теория трех секторов, основы которой заложил Колин Кларк в книге "Условия экономического прогресса", изданной в 1940 г. Изменения секторов в процессе развития экономики анализировали и теоретически обосновали Ж.Фурастье и С.Кузнец. Авторы выдвинули гипотезу, согласно которой в ходе исторического развития происходит последовательный переход от общества с преобладанием в экономике первичного сектора к индустриальному и затем к обществу с доминированием третичного сектора - услуг.

Общество, существующее в условиях господствующего первичного сектора экономики называют доиндустриальным или аграрным. Общество, существующее в условиях господствующего вторичного сектора экономики, называют индустриальным. Общество, существующее в условиях господствующего третичного сектора экономики, называют постиндустриальным.

Сейчас преобладание первичного сектора как правило говорит о крайне низком уровне экономического развития государства или региона. Примером этому служат многие страны Африки, где до сих пор большая часть населения занята в сельском хозяйстве. Но есть и исключения. Первичный сектор (добыча нефти) является основой экономики богатых стран Персидского залива (Саудовская Аравия, Катар). Однако по мнению многих специалистов такое развитие не является нормальным и в итоге приносит больше вреда, чем пользы (Голландская болезнь). Иными словами: - это добыча полезных ископаемых (добывающая промышленность) [2]. Это и является причиной быстрого экономического роста Монголии, то есть быстрорастущая горнорудная отрасль.

Одним из возможных подходов к анализу структуры экономики является выяснение относительного значения трех ее основных секторов (сельского хозяйства, промышленности и услуг) по показателю их доли в общем объеме производства или в общей численности занятых.

На протяжении многих веков Монголия была аграрной страной с ключевой отраслью – сельское хозяйство. В годы социалистического строительства темпы развития страны намного выросли. За эти годы основали промышленность, инфраструктуру, создали многоотраслевой аграрный сектор. Монголия вошла в число стран со средним уровнем доходов по показателю ВВП на душу населения.

В настоящее время локомотивом экономического роста страны является рост горнорудной промышленности и экспорт минерального сырья, который занимает 94% общего объема экспорта страны.

Современная Монголия по социально экономическому развитию занимает передовое место в Центрально- Азиатском регионе. Основным критерий, определяющий это стремление, - уровень экономического развития. Еще в 2004 году в монгольской экономике зарегистрированы характерные для "азиатских тигров" темпы роста – 10,6%. Это увеличение было вызвано ростом мировых цен на медь и золота – основные экспортные товары нашей страны. В 2005 году добыча золота в нашей стране существенно увеличилась, а горнодобывающая отрасль все больше утверждается как наиболее перспективный сектор экономики страны. В 2011 году начался бурный экономический подъем, связанный с ростом добывающей отрасли, реализацией крупных проектов и экономический рост составил 17,3% и который в 2014 году замедлился, что заметно по многим показателям. Во второй половине 2013 года экономический рост достигал 11,7%, но сегодня он упал до 7,8 %, то есть ВВП упал до 3,9%, оптово-розничная торговля упала на 12,3%, что доказывает внутреннее ослабление. В иностранных инвестициях появилась дыра в размере 32,4%, плюс к этому уровень инфляции в первой половине 2014г. вырос до 14,9%.

Таблица 1 - Динамика доли секторов экономики в ВВП Монголии /в процентах, 2010-2013

	ДНБ	ХАА		аж ʁулдвэр		үйчилгээ	
2010	4162.8	1015.2	24%	1937.4	47%	1210.2	29%
2011	4891.8	1034.8	21%	2126.7	43%	1730.3	35%
2012	5498.5	1349.3	25%	2285.1	42%	1864.1	34%
2013	6144.2	1498.4	24%	2653.8	43%	1992.0	32%

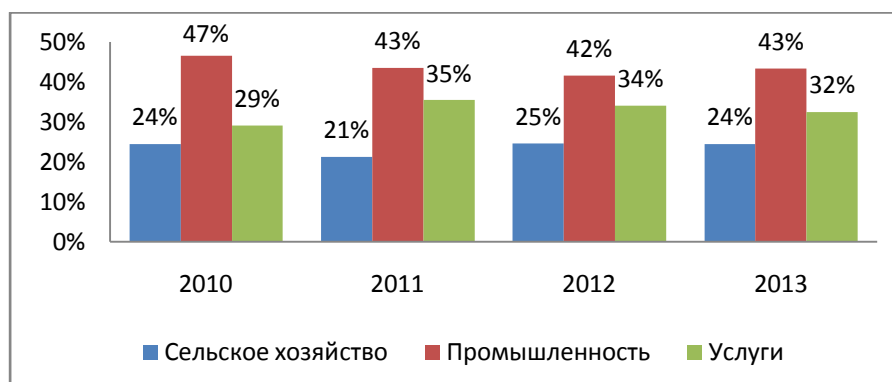


Рис. 3 - Динамика доли секторов экономики в ВВП Монголии /в процентах, 2010-2013

Из анализа статистических данных Монголия, которую издавна называли аграрно-животноводческой страной уже давно пришла в классификацию индустриальной страны. Хотя в стране и нет так называемых крупных индустриальных предприятий это результат развития частного сектора. В рамках комплексной индустриальной политики по стране начали работать более 1600 малых и средних предприятий, обеспечивая работой и доходом сотни людей.

За последние 4 года ВВП страны несомненно растет, но нельзя определять развитие страны только объемом ВВП. Базовыми показателями являются продолжительность жизни и образование населения. Если половина населения не обеспечена необходимыми возможностями, развитие страны оказывается под вопросом

А также долгосрочная динамика народно-хозяйственных секторов в общем плане характеризуется следующими тенденциями. В начальный период индустриализации страны 80% населения занято в сельском хозяйстве, 10% - в обрабатывающих производственных отраслях (промышленности и строительстве) и 10% - в секторе услуг. В ходе индустриализации растет доля занятых во вторичном секторе за счет уменьшения доли первичного до тех пор, пока не достигнет определенного предела (приблизительно 50%) общей численности занятого населения. В этот период также увеличивается доля третичного сектора. На следующем этапе развития начинает уменьшаться доля вторичного сектора и прогрессирует третичный сектор, в результате чего его доля повышается. В секторе услуг на конечном этапе его развития должно быть занято 80% всего экономически активного населения, в то время как на долю первичного и вторичного секторов должно приходиться по 10% занятых.

В нашей стране в 2013 году численность населения 2930,3 тысячи человек, экономически активное население 1198,3 тыс.чел. и из них 92,1 % составляют занятые и 7,9 % безработные. В 2013 году численность работающих в промышленности увеличилась на 15,5 процента по сравнению с предыдущим годом и составила 71204 человек. Численность работающих в горнорудно-добывающей промышленности увеличилась на 30.8%, в обрабатывающей промышленности на 12.7%, производство электро-тепловой энергии и водоснабжения на 0.5 % [3]. Доля занятости отраслей характеризуется следующим видом:

Таблица 2 - Динамика занятости экономики Монголии в %-х.

№	Отрасли народного хозяйства	Доля занятости в %-х			
		2010	2011	2012	2013
1	Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство, охотоводство	33,5	33,0	35,0	29,8
2	Оптовая и розничная торговля, ремонтные услуги автомашин и мотоциклов	14,1	14,7	12,4	14,1
3	Образование	8,3	8,2	8,2	8,1
4	Обрабатывающее производство	6,3	6,3	6,1	7,3
5	Строительство	4,7	5,0	5,6	6,6
6	Транспорт	7,4	7,3	5,3	6,0
7	Государственное управление и оборона	5,9	5,4	6,0	5,9
8	Горнорудная и добывающая отрасль	3,3	4,4	4,4	4,6
9	Другие	16,5	15,7	17,0	17,6

Приведенные данные подтверждают вывод, что чем богаче страна, тем меньше доля работников, занятых в промышленности. Исходя из этого можно предположить, что через 20 лет в промышленности будет занят только один из десяти, занятых в экономике страны

Таблица 3 - Динамика занятости в секторах экономики Монголии в %-х

№	Сектора экономики	2010	2011	2012	2013
1	Первичный сектор	37	37,4	39,4	34,4
2	Вторичный сектор	11	11,3	11,7	13,9
3	Третичный сектор	52,2	51,3	48,9	51,7

Тенденции развития структуры экономики Монголии соответствуют положениям теории трех секторов. Первичный сектор в Монголии естественно должен был бы быть ведущим, так как Монголия является не только одним из представителей мирового кочевничества, но в отличие от других кочевых народов в ней полностью сохраняется кочевое скотоводство, соответственно кочевой образ жизни, а также Монголия страна богатая природными ресурсами. На горнодобывающий сектор приходится 18% ВВП страны и более 90% общего объема экспорта.

Быстрый абсолютный и относительный рост занятости в третичном секторе вызвали прежде всего следствие прогресса в экономике, рост их объема и такие объективные обстоятельства, как необходимость освоения новых видов деятельности, связанных с переходом к рыночной экономике (например, организация финансовых институтов), создание частных предприятий для обслуживания населения, а также относительного удорожания цен на услуги. С каждым годом в стране растёт уровень инфляции, который в 2013 году составил 10,5 процента.

Как известно основные структурные изменения в секторах в первую очередь связаны с двумя факторами - динамикой спроса и производительности труда.

Производительность труда промышленности в 2013 году составил 40764.4 тыс.тугров и по сравнению с прошедшим годом увеличилась на 1540.7 тыс.тугров или на 3.9 процента. Из них производительность в горнорудно-добывающей промышленности увеличилась на 1617.1 тыс.тугров или на 2.3%, в производстве электро-тепловой энергии и водоснабжения на 573.9 тыс.тугров или на 3.3 %, а в обрабатывающей промышленной отрасли снизилась на 740.8 тыс.тугриков или на 2,6 % .

Экономика страны можно сказать всецело зависит от горнорудной промышленности, то есть Монголия зависима от своих минеральных ресурсов, всегда очень сложно предсказать, когда поднимутся цены на мировых рынках и возродятся инвестиции в горнорудной отрасли. Цены на минеральные ресурсы стремительно росли до 2011 года, но в 2012 г. начали стремительно падать.

То есть, в течение трех последних лет экономика Монголии находится под давлением накопленного экономического дисбаланса. Другие отрасли кроме горнорудного слабо развиваются. Чтобы преодолеть подобные краткосрочные препятствия и добиться стабильного, долгосрочного развития, очень важно выйти из зависимости от горнорудной отрасли. Для этого нужно поддерживать развитие частного сектора. В рамках осуществления государственной политики в отраслях пищевой, сельскохозяйственной и легкой промышленности утверждены следующие семь законов: “О правовом положении производственно-технологического парка”, “О бирже продукции и сырья сельскохозяйственного происхождения”, “Об освобождении от таможенных пошлин”, “Об освобождении от налога на добавленную стоимость”, “О поправке в закон о земледелии”, “О поправке в закон о подоходном налоге с населения”, “О поправке в закон о налоге на добавленную стоимость”. Парламентом Великого Народного Хурала утверждены национальные программы в 2009 году “Государственная политика по скотоводам”, в 2010 году “Монгол - скот” и продолжается реализация программы “Поддержка развития интенсивного развития скотоводства”.

Важными задачами для Монголии по-прежнему остаются развитие базовой инфраструктуры, инвестиции в секторы здравоохранения и образования, поддержка развития частного сектора и создание рабочих мест. Сегодня первоочередной задачей нашего правительства является управление основанным на освоении природных ресурсов экономическим ростом, охрана традиционного образа жизни сельского населения и обеспечение справедливого распределения материальных благ в обществе.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие основные выводы о дальнейшем развитии секторальной структуры экономики Монголии:

- в зависимости от кочевого образа жизни монголов и природного богатства изменения занятости первичного сектора в Монголии стабильные;
- изменения секторальной структуры занятости населения и ВВП при увеличении доли третичного сектора носят объективный характер не только потому, что это мировая тенденция, но и в связи с тем, что услуги по объему и структуре отстают от потребностей общества;
- уменьшение доли вторичного секторов в общей численности занятых и ВВП должно сопровождаться ростом общего объема продукции этого сектора. Для этого необходимо существенно повысить производительность труда. В этой связи потребуются в корне изменить существующую отраслевую структуру промышленности и обеспечить научно технический прогресс;
- возрастает значение сферы услуг для развития экономики, что связано с усилением ее роли в обществе как главного объекта для трудоустройства населения. Но самое важное, что сфера услуг станет важнейшим источником роста ВВП. Необходимо расширять сферу услуг, улучшать качество обслуживания и при этом искать пути повышения производительности труда в этом секторе экономики.

Литература

1. Kolin Glark. The conditions of Economic Progress, 1939.
2. Свободная экономическая энциклопедия Википедия
3. Сборник национального статистического комитета, Улан-Батор, 2013 г
4. Национальный статистический комитет. Социально экономическое положение Монголии. Улан-Батор, 2013/12.

References

1. Kolin Glark. The conditions of Economic Progress, 1939.
2. Svobodnaja jekonomicheskaja jenciklopedija Vikipedija
3. Sbornik nacional'nogo statisticheskogo komiteta, Ulan-Bator, 2013 g
4. Nacional'nyj statisticheskij komitet. Social'no jekonomicheskoe polozhenie Mongolii. Ulan-Bator, 2013/12.

Даудова З.А.

Студентка 3 курса, ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»
НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация

В статье рассматриваются средства регулирования международных отношений в современной мировой экономике. Автор пытается раскрыть и проанализировать нетарифные меры и ограничения в международной торговле.

Ключевые слова: международная торговля, либерализация, нетарифные ограничения, внешнеторговые операции.

Daudova Z. A.

Student 3 course Federal state Autonomous educational institution of higher professional education "North-Caucasus Federal University", Stavropol

NON-TARIFF MEASURES AND RESTRICTIONS IN INTERNATIONAL TRADE

Abstract

The article discusses a means of regulating international relations in the modern world economy. The author tries to reveal and analyze non-tariff measures and restrictions in international trade.

Keywords: international trade, liberalization, non-tariff barriers, foreign trade operations.

Потребность в диверсификации средств регулирования международной торговли все чаще проявляется в современной мировой экономике, в условиях обострения конкуренции, в эпоху активного международного товарообмена, и связанных с ней торговых конфликтов между ее субъектами. Постепенной либерализации торговых отношений способствует применения нетарифных ограничений при проведении экспортно-импортных операций и снижения таможенных пошлин. Данный процесс показала практика развитых стран. Системный кризис усилил роль нетарифных ограничений международной торговли, охватив этим мировое хозяйство.

Нетарифные ограничения - это комплекс мер ограничительно запретительного характера, которые препятствуют проникновению иностранных товаров на внутренние рынки. Из-за скрытого характера, нетарифные ограничения предоставляют возможность правительствам действовать практически бесконтрольно.

Классификационная схема нетарифных ограничений, подготовленная ГАТТ, стала основой для формирования информационного банка данных по нетарифному регулированию, которая оказала значительное влияние на формирование собственных классификационных схем международных экономических организаций и отраслей.

Разработанной ЮНКТАД классификации нетарифные меры регулирования международной торговли объединены в восемь категорий, одну из которых составляют таможенно-тарифные меры, а семь остальных - меры нетарифного регулирования, такие как: паратарифные меры, финансовые меры, монополистические меры, технические меры, меры количественного контроля, меры автоматического лицензирования, меры контроля над ценами.

Данная классификационная схема используется большим числом государств, выполняющая при этом функцию систематизации нетарифных ограничений, которые устанавливаются национальными законодательствами и используются в административной практике таможенных органов.

Применяемые в международной торговле нетарифные меры разнообразны, причем их роль по мере снижения таможенных тарифов не уменьшается, а возрастает. Наиболее распространены те, которые направлены на прямое ограничение импорта: квотирование, лицензирование, добровольные количественные ограничения, технические барьеры, демпинг.

Примером служат нетарифные ограничения в Российской Федерации. В 90-е года квотирование и лицензирование экспортных поставок в отношении стратегически важных сырьевых товаров, налоги на импорт, таможенные формальности и контроль – являлись основными нетарифными методами государственного регулирования.

На современном этапе развития, государство пытается создать наиболее благоприятные экономические условия для реализации тех внешнеторговых операций, которые оказывают содействие увеличению деятельности российской экономики, вместо того, чтобы стремиться регулировать международную деятельность не ограничениями или административными запретами.

Прослеживается эффективность использования нетарифных ограничений и мер в российской экономике, что впоследствии несет убытки в размере свыше \$,5 млрд. в год из-за влияния их на товары во внешнем рынке. Исходя из данных, Россия является одним из самых дискриминируемых государств мира после Китая, занимая тем самым 2-е место.

Проанализировав нетарифные ограничения и меры международной торговли, видно, что они приводят к чистым потерям благосостояния, применяясь при этом практически всеми государствами. Объясняется это в первую очередь тем, что использование таких методов вызывает эффект перераспределения дохода. Также такие методы предоставляют возможность странам быстро среагировать на изменения экономической ситуации и принять необходимые эффективные меры в краткосрочном периоде. И основной причиной является тот факт, что нетарифные барьеры – мощный метод воздействия на международную торговлю.

Литература

1. Криворотова Н.Ф. Институциональные аспекты внедрения режима таргетирования инфляции в России / Вестник Северо-Кавказского федерального университета: Научный журнал – 2014. – № 6 (45). – с. 139-142

2. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова / Международные экономические отношения. Издательство: ЮНИТИ-ДАНА- 2015 .-с. 145-146.

References

1. Krivorotova N.F. Institucional'nye aspekty vnedreniya rezhima targetirovaniya infljacji v Rossii / Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta: Nauchnyj zhurnal – 2014. – № 6 (45). – s. 139-142

2. V.E. Rybalkina, V.B. Mantusova / Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija. Izdatel'stvo: JuNITI-DANA- 2015 .-s. 145-146.

Джалъчинов Э.Г.

¹Студент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

ДИНАМИКА ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ ТОЧЕК СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

В статье рассмотрено – влияние кризисных экономических условий на формирование и рост социальной напряженности. Выявление таких точек в регионах Российской Федерации на основе анализа факторов, влияющих на данный показатель.

Ключевые слова: экономический кризис, безработица, качество жизни, социально-экономическая дифференциация.

Dzhalchinov E.G.¹

¹Student, Russian economic Plekhanov University.

POPULATION INCOME DYNAMICS AND SOCIAL UNREST IN FACE OF CRISIS.

Abstract

The article considers analysis of factors of social unrest in regions of the Russian Federation. How the impact of the economic crisis affecting on growth of the social tensions.

Keywords: economic crisis, unemployment, quality of life, socio-economic differentiation.

В связи с последними событиями довольно интересно посмотреть динамику изменения доходов населения и их располагаемой части, а также исследовать то влияние, которое изменения доходов оказывают на качество жизни населения – сложную динамическую категорию, раскрываемую на многих уровнях восприятия и измерения. Детализированный экскурс в формирование интегральной характеристики качества жизни населения представлен в монографическом исследовании, посвященном влиянию модернизационных процессов на него.¹

Статистика показывает, что в ноябре 2014 года реальный располагаемый доход к соответствующему периоду снизился на 4,1% после относительно небольшой стабильности на протяжении с июня по октябрь². Также в 2014 году номинальные денежные доходы сократились на 6,24% по сравнению с предыдущим годом.

Пауза в росте доходов населения закономерна и ожидаема. Торможение роста экономики, снижение предпринимательской активности – главные причины таких показателей по доходам. Ввиду этих обстоятельств на многих предприятиях, государственных или частных, происходит сокращение работников, имеют место задержки выплаты заработной платы и прочие проявления нестабильности на рынке труда. Как следствие, имеет место увеличение безработицы, переход на социальные пособия, которые существенно ниже предыдущих заработных плат, чему свидетельствует выросшее число зарегистрированных безработных за последние месяцы. (количество зарегистрированных безработных растет на 2% в неделю³, при этом количество вакансий сокращается, а компании стали чаще вводить сокращенную рабочую неделю).

Особый интерес представляет исследование процессов, разворачивающихся в экономическом пространстве в условиях кризиса, в региональном разрезе. Характеристики общих условий и проявлений кризиса 2008-2009 годов, представленные в работе В.В. Колмакова и А.Г. Поляковой⁴, позволяют провести как параллели с текущими событиями, так и выделить некоторые отличия. Одним из таких отличий выступает локальность кризиса 2014-2015 годов и большее его давление на экономику отдельно взятых регионов.

В научной литературе под регионом, как правило, понимается определенная территория, которая обладает относительно однородными природно-климатическими условиями, характерной направленностью развития производительных сил на базе сочетания комплексов природных ресурсов с материально-технической базой и инфраструктурой, единством исторического происхождения, общей культурой, менталитетом и определенным социально-политическим значением. Исходя из этого, любой регион является экономическим пространством или ее частью и имеет потенциал социально-экономического развития. Данная точка зрения находит свое подтверждение в трудах российских ученых: идентичный подход к идентификации региона использует И.А. Лиман и соавторы в своем исследовании⁵.

В разрезе регионов наименьший среднедушевой доход отмечается в Республике Калмыкия, который составляет 11310 рублей, затем Республика Тыва (13 472 рублей), что почти вдвое ниже среднероссийского уровня (25928 рублей). По факту, данные цифры формирует зарплата, выплачиваемая работникам преимущественно бюджетной сферы, где занято большинство экономически

¹ Полякова А.Г., Колмаков В.В. Модернизация жилищно-коммунального хозяйства как фактор повышения качества жизни населения. Монография. Тюмень, 2008. – 99 с.

² Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Информационно – аналитический раздел. – Режим доступа: http://info.minfin.ru/income_expense.php

³ Вести экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/53632>

⁴ Колмаков В.В., Полякова А.Г. Российская экономика в условиях мирового финансового кризиса. Вестник Ижевского государственного технического университета. 2009. № 4. С. 65-68.

⁵ Колмаков В.В., Лиман И.А., Майстер И.В., Полякова А.Г. Теория и методология организации и управления экономическими системами. Монография. Тюмень, Ист файнэншиэл сервисиз энд консалтинг, 2010. – 182 с.

активного населения. Поэтому последние изменения сильно задевают доходную часть и вызовут негативные изменения в уровне и качестве жизни населения в этих регионах, т.к. если будут иметь место задержки в выплате заработной платы в частном секторе, существует возможность снижения расходов населения, что приведет к снижению номинальных доходов той части людей, которая не задействована в бюджетной сфере. В этом смысле нельзя не согласиться с выводами Г.Ю. Гагариной и Е.В. Бельчук⁶, которые утверждают, что подобные проявления могут способствовать укреплению социально-экономической дифференциации регионов.

При сопоставлении среднемесячного дохода с прожиточным минимумом населения можно установить, что в среднем по России данные соотносятся в пропорции 4:1, тогда как в упомянутых субъектах РФ (в Республике Калмыкия и Тыва) среднедушевые доходы превышают прожиточный минимум всего в 2 раза, что является минимальным соотношением по регионам. Это отчасти объясняется низким ВРП, высоким уровнем безработицы, а также наличием теневого сектора экономики, что в комплексе формирует набор предпосылок для модернизации экономики этих регионов, как представлено в работе А.Г. Поляковой⁷.

Анализируя вопрос изменения доходов населения и потенциальную социальную напряженность в региональном разрезе, необходимо отметить, что нынешнее административно-территориальное деление реализовано по принципу сочетания природных ресурсов, природных условий и ландшафта территорий, также исторической ценности и культуры народов, проживающих в этой местности. Но оно же имеет и ряд некоторых недостатков. Во-первых, при таком делении выделяется очень большое число регионов-реципиентов, которые очень неблагоприятно влияют на социальную ситуацию, формируя точки социальной напряженности. Во-вторых, территория страны огромная, но, в основном, хозяйствующие субъекты расположены в европейской части России, создавая диспропорции не только экономических сил, но и социальной ситуации. В условиях кризиса существовавшие проблемы обостряются.

При этом выделять точки социальной напряженности на основе двух показателей недостаточно правильно. Однако в подготовленном рейтинге агентства РИА названные 2 региона также занимают последние места.⁸ Рейтинг строился на основе комплексного учета различных показателей, фиксирующих фактическое состояние тех или иных аспектов условий жизни и ситуации в различных социальных сферах. Источники информации для составления рейтинга: Росстат, Минздрав России, Минфин России, Минприроды России, ЦБ РФ, сайты региональных органов власти, другие открытые источники.

Но все же, даже учитывая качество жизни населения, социальная напряженность в этих регионах не самая высокая по стране. В пользу этого выступают несколько факторов. Во-первых, привычный уклад жизни населения, нежелание перемен. Во-вторых, большая часть экономически активного населения переезжает в более экономически развитые регионы, поэтому, по сути, организовывать протесты некому (при этом необходимо отметить, что протестное поведение в России выражено крайне слабо). Также в таких регионах, как республики, многое держится на национальном балансе, который если будет нарушен, вызовет мгновенный общественный резонанс.

Вполне закономерно, что по уровню социальной напряженности⁹ лидирующие места занимают города-миллионики. В таких городах, как правило, имеется большое социальное расслоение, огромное количество мигрантов, как легальных, так и нелегальных, социальных субкультур, что безусловно ведет к повышению социальной напряженности особенно во времена нынешнего кризиса, на фоне повышения безработицы.

Анализ, проделанный в данной работе, подтверждает зависимость уровня социальной напряженности от величины среднедушевых доходов, равно как и от качества жизни населения. Но эти факторы не являются главными, хотя сильно влияют на социальную напряженность в регионе. Сказанное позволяет сделать вывод, что параметры уровня и качества жизни населения должны в первоочередном порядке учитываться при разработке стратегий социально-экономического развития территорий, о чем справедливо замечают Л.Н. Чайникова и Г.Ю. Гагарина¹⁰, а также Е.В. Печерица¹¹ в своих исследованиях. Программно-целевое управление на всех уровнях должно предусматривать адекватные инструменты воздействия как непосредственно на характеристики качества жизни населения, так и на их производные.

Литература

1. Вести экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/53632>
2. Гагарина Г.Ю., Бельчук Е.В. Социально-экономический потенциал центральной России и особенности его региональной дифференциации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2010. № 4. С. 61-67.
3. Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект // Плехановский научный бюллетень. 2012. № 2 (2). С. 035-041.
4. Голубкова М. Каждое четвертое убийство в Петербурге совершают мигранты. // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/11/25/reg-szfo/migranty.html>
5. Колмаков В.В., Лиман И.А., Майстер И.В., Полякова А.Г. Теория и методология организации и управления экономическими системами. Монография. Тюмень, Ист файнэншиэл сервисиз энд консалтинг, 2010. – 182с.
6. Колмаков В.В., Полякова А.Г. Российская экономика в условиях мирового финансового кризиса. Вестник Ижевского государственного технического университета. 2009. № 4. С. 65-68.
7. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Информационно – аналитический раздел. – Режим доступа: http://info.minfin.ru/income_expense.php
8. Печерица Е.В. Организационно-экономический механизм повышения уровня жизни населения региона при локализации гостиничных кластеров // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2014. № 1 (27). С. 106-112.
9. Полякова А.Г. Модернизация экономики регионов нового освоения. Монография. - Тюмень, Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, 2009. – 109 с.
10. Полякова А.Г., Колмаков В.В. Модернизация жилищно-коммунального хозяйства как фактор повышения качества жизни населения. Монография. Тюмень, 2008. – 99 с.
11. Рейтинговое агентство РИА [Электронный ресурс] / Государственный сектор. – Режим доступа: http://www.riarating.ru/regions_rankings/20141222/610641492.html

⁶ Гагарина Г.Ю., Бельчук Е.В. Социально-экономический потенциал центральной России и особенности его региональной дифференциации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2010. № 4. С. 61-67

⁷ Полякова А.Г. Модернизация экономики регионов нового освоения. Монография. - Тюмень, Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, 2009. – 109 с.

⁸ Рейтинговое агентство РИА [Электронный ресурс] / Государственный сектор. – Режим доступа: http://www.riarating.ru/regions_rankings/20141222/610641492.html

⁹ Голубкова М. Каждое четвертое убийство в Петербурге совершают мигранты. // Российская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/11/25/reg-szfo/migranty.html>

¹⁰ Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект // Плехановский научный бюллетень. 2012. № 2 (2). С. 035-041

¹¹ Печерица Е.В. Организационно-экономический механизм повышения уровня жизни населения региона при локализации гостиничных кластеров // Техничко-технологические проблемы сервиса. 2014. № 1 (27). С. 106-112

12. Федеральная служба государственной статистики / База готовых документов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm

References

1. Vesti jekonomika [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.vestifinance.ru/articles/53632>
2. Gagarina G.Ju., Bel'chuk E.V. Social'no-jekonomicheskij potencial central'noj Rossii i osobennosti ego regional'noj differenciacii // Vestnik Rossijskogo jekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plehanova. 2010. № 4. S. 61-67.
3. Gagarina G.Ju., Chajnikova L.N. Strategirovanie razvitiya territorial'nyh sistem v uslovijah novoj jekonomiki: metodologicheskij aspekt // Plehanovskij nauchnyj bjulleten'. 2012. № 2 (2). S. 035-041.
4. Golubkova M. Kazhdoe chetvertoe ubijstvo v Peterburge sovershajut migranty. // Rossijskaja gazeta [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.rg.ru/2013/11/25/reg-szfo/migranty.html>
5. Kolmakov V.V., Liman I.A., Majster I.V., Poljakova A.G. Teorija i metodologija organizacii i upravlenija jekonomicheskimi sistemami. Monografija. Tjumen', Ist fajnenshijel servisiz jend konsalting, 2010. – 182s.
6. Kolmakov V.V., Poljakova A.G. Rossijskaja jekonomika v uslovijah mirovogo finansovogo krizisa. Vestnik Izhevskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. 2009. № 4. S. 65-68.
7. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov Rossijskoj Federacii [Elektronnyj resurs] / Informacionno – analiticheskij razdel. – Rezhim dostupa: http://info.minfin.ru/income_expense.php
8. Pecherica E.V. Organizacionno-jekonomicheskij mehanizm povyshenija urovnja zhizni naselenija regiona pri lokalizacii gostinichnyh klasterov // Tehniko-tehnologičeskie problemy servisa. 2014. № 1 (27). S. 106-112.
9. Poljakova A.G. Modernizacija jekonomiki regionov novogo osvoenija. Monografija. - Tjumen', Tjumenskaja gosudarstvennaja akademija mirovoj jekonomiki, upravlenija i prava, 2009. – 109 s.
10. Poljakova A.G., Kolmakov V.V. Modernizacija zhilishhno-kommunal'nogo hozjajstva kak faktor povyshenija kachestva zhizni naselenija. Monografija. Tjumen', 2008. – 99 s.
11. Rejtingovoe agentstvo RIA [Elektronnyj resurs] / Gosudarstvennyj sektor. – Rezhim dostupa: http://www.riarating.ru/regions_rankings/20141222/610641492.html
12. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki / Baza gotovyh dokumentov [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/Main.htm

Еремян В.С.

Аспирант кафедры «Экономика и управление на предприятии»,
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СЕКТОРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье рассматривается вопрос совершенствования экономических отношений в секторе предпринимательства. Предложен вариант решения проблемы развития института предпринимательства и осуществлена его оценка.

Ключевые слова: институт предпринимательства, развитие, благоприятная среда, региональная зона.

Yeremyan V.S.

Postgraduate student of the Department «Economy and management at the enterprise»,
branch RUSHYDRO VPO «North-Caucasian Federal University,

REGULARITIES OF FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS IN THE ENTERPRISE SECTOR

Abstract

The article discusses the issue of improving economic relations in the enterprise sector. Proposes solution to the problem of development of the Institute of entrepreneurship and carries out its evaluation.

Keywords: Institute of entrepreneurship development, favourable environment, regional area.

Институт предпринимательства выступает основной движущей силой в развитии страны, региона, общества. Те государства, которые активно способствуют развитию данной деятельности, демонстрируют гораздо более высокие темпы роста и, следовательно, более высокий уровень развития, чем те, чьи институты, политика и культура препятствуют институту предпринимательства. В современных условиях, природные богатства и территориальные преимущества отдельных стран и регионов не гарантируют им процветания в будущем. Чтобы конкурировать, они должны формировать и развивать предпринимательское пространство для создания и эффективного производства инновационных и высококачественных продуктов, пользующихся спросом на внутренних и зарубежных рынках [1; С. 196]. Иными словами, необходимо развитие социально-экономической среды, которая была бы привлекательной для потенциальных предпринимателей. Этого можно добиться, если системно развивать два направления модернизации и роста:

1. Создать конкурентоспособную инновационную среду для предпринимательства (преимущественно через создание региональных зон ускоренного развития института предпринимательства).

2. Создать современную масштабную инфраструктуру, включая компании, формирующие фундамент для технологических достижений, и институты развития, поддерживающие предпринимательский сектор [2; С. 304].

Поэтому мы утверждаем, что для поддержания благоприятной среды для развития института предпринимательства необходимо создание и реализация в регионах нашей страны стратегии зонного устойчивого развития территорий.

Региональная зона ускоренного развития института предпринимательства – это выделенные определенные территории страны (в границах одного или двух субъектов РФ), на которых сосредоточены объединения взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков и поставщиков услуг, клиентов, конкурентов, вспомогательных организаций, фирм из смежных отраслей, учреждений в конкретных областях, а также общественных институтов. Региональная зона является особо продуктивным местом для осуществления хозяйственной деятельности субъектами предпринимательства, поддержки и стимулирования их инновационного развития, вне зависимости от масштаба предприятия, повышения их выживаемости и жизнеспособности. Те благоприятные условия, которые могут обеспечить зоны предпринимательства на местных уровнях, чрезвычайно важны и необходимы в качестве фундамента для института предпринимательства, инноваций и роста.

Во-первых, обеспечивается сильное взаимное сотрудничество всех заинтересованных сторон – представителей бизнеса, государственных учреждений, университетов, научно-исследовательских организаций. Это происходит благодаря легкости совместной работы участников экономических отношений внутри региональной зоны, что является результатом их территориальной и институциональной близости. Таким образом, автоматически налаживаются и укрепляются государственно-частные партнерства, поощряются соглашения между научно-исследовательскими центрами и предприятиями промышленности, сельского хозяйства и других отраслей по коммерциализации инноваций, активизируется участие государственного сектора в

исследовательских проектах, осуществляемых внутри зоны для их дальнейшей передачи в производственную сферу. Кроме того, прочные партнерские отношения между фирмами, а также между наукой и промышленностью имеют решающее значение для поддержки коллективных научно-исследовательских мероприятий и увеличения количества совместных инновационных проектов.

Во-вторых, приравнивается инновационный уровень развития предприятий крупного и малого бизнеса, укрепляется сотрудничество между ними. В центре любой региональной зоны располагаются высокотехнологичные предприятия, преимущественно, крупного масштаба. Они, как правило, очень инновационны, т.е. разрабатывают новые продукты или процессы, применяют новые технологии и способы управления, создают новые рынки и отрасли. Однако именно субъекты малого предпринимательства играют важную роль в распространении инноваций, хотя, в действительности, отмечается низкий уровень сотрудничества научных центров с их представителями, особенно в традиционных секторах. С одной стороны, научно-исследовательские институты не имеют достаточных стимулов к сотрудничеству с малыми и средними компаниями. С другой, сами предприятия проявляют определенную степень сдержанности в осуществлении совместных проектов. В этой связи, взаимное сотрудничество предприятий крупного и малого сектора может привести к значительному проникновению высоких технологий в их деятельность на взаимовыгодных условиях. Это может происходить двумя способами:

- субъекты малого бизнеса могут войти в производственно-сбытовую цепь по коммерциализации инноваций, разработанных крупными предприятиями и их собственными лабораториями, что позволит последним сосредоточиться на своей основной деятельности;

- субъекты крупного бизнеса могут создать инновационные спин-компании посредством преобразования одного из своих подразделений в самостоятельную фирму и ее последующего выделения из материнской компании с целью самостоятельной разработки, освоения и внедрения на рынок объекта научно-исследовательской деятельности.

В-третьих, улучшается доступ инновационных предприятий, в частности малых и средних, к источникам финансирования. Сложность получения финансирования для открытия бизнеса или его расширения зачастую является одним из основных препятствий, с которыми сталкиваются предприятия. Для инновационных компаний отсутствие стартового капитала оказывает еще более глубокое влияние в связи с тем, что в высокотехнологичных секторах поступление ожидаемых доходов происходит гораздо позже, чем начальная инвестиция. Важность региональной зоны, в этой связи, заключается в формировании венчурного капитала, который создается, удерживается и распределяется между хозяйствующими субъектами внутри нее и является важным показателем ее динамики.

Это, преимущественно, происходит за счет привлечения дополнительных инвестиций из:

- частных источников, путем формирования положительного мнения о зоне предпринимательства, поощрения вложений частных лиц, предоставления конкретных налоговых стимулов для средств, размещенных в инновационных проектах, объединения инвесторов и предпринимателей;

- источников государственных средств, в силу их перспективной значимости для создания инноваций представителями бизнеса.

В-четвертых, решает проблему нехватки квалифицированной рабочей силы. Зоны предпринимательства, как правило, базируются на очень сильном секторе образования, который может состоять из нескольких университетов и школ управления, обеспечивающих создание высококвалифицированной рабочей силы для наиболее приоритетных отраслей. Они являются площадкой для постоянного диалога между университетами и предприятиями по вопросам обновления программ образования и профессиональной подготовки и переподготовки в соответствии с требованиями и потребностями компаний, создания базы данных о тенденциях и прогнозах спроса на определенные профессиональные навыки, разработки и внедрения официальных программ поощрения мобильности профессионалов между этими секторами для обмена знаниями и укрепления сотрудничества.

Таким образом, совместные мероприятия образовательных и предпринимательских структур внутри зон играют важную роль в повышении инновационной деятельности и формировании эффективного рынка труда – одного из важнейших элементов динамично развивающейся рыночной экономики.

В-пятых, способствуют научно-исследовательской деятельности и передаче технологий. Одной из самых сильных движущих сил конкурентоспособности зон развития предпринимательства является высокая концентрация научных ресурсов, лабораторий и исследовательских центров, формирующих платформу по разработке инновационных идей, которые зачастую являются основой бизнес-проектов, осуществляемых частным сектором. Сотрудничество с лабораториями или научными центрами чаще всего выступает необходимым условием приобретения предпринимателями новых идей, навыков, технологий и оборудования, использование которых, безусловно, принесет им большую выгоду. Дело в том, что предприниматели, прежде всего, нацелены на процесс использования и преобразования скрытой рыночной возможности в инновационный товар или услугу, и их тесные связи с научными центрами и лабораториями, исследующими рынок, позволят им сконцентрироваться на основной деятельности. Кроме того, более тесное сотрудничество между научно-исследовательскими и предпринимательскими структурами способно генерировать больший экономический эффект путем оказания помощи самим исследователям и ученым, желающим коммерциализировать свои инновационные разработки.

Для того чтобы добиться вышеперечисленных положительных эффектов, все учреждения, входящие в региональную зону ускоренного развития института предпринимательства, должны развиваться как единая организация. Это станет возможным в том случае, если своевременно реагировать на возрастающую международную конкуренцию, периодически обновляться и адаптироваться к изменениям в технологиях и рынках, разрабатывать новые инновационные стратегии и программы по интернационализации, совершенствовать условия и связи для создания и развития предприятий не только в высокотехнологичных, но и стратегических отраслях экономики.

Литература

1. Еремьян В.С. Роль института предпринимательства в современных рыночных условиях // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». - Майкоп: изд-во АГУ, 2013. - Вып. 4 (131). - С. 194-199.
2. Новосёлова Н.Н., Кутовой С.И. Приоритетные направления агломерационной политики развития регионов // Бизнес в законе. - 2014. - № 5. - С. 303-306.

References

1. Eremjan V.S. Rol' instituta predprinimatel'stva v sovremennyh rynochnyh usloviyah // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Jekonomika». - Majkop: izd-vo AgU, 2013. - Vyp. 4 (131). - S. 194-199.
2. Novosjolova N.N., Kutovoj S.I. Prioritetnye napravlenija aglomeracionnoj politiki razvitija regionov // Biznes v zakone. - 2014. - № 5. - S. 303-306.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация

В статье подробно рассматриваются основные проблемы развития гостиничного бизнеса, по каким причинам они возникают, а также наиболее оптимальные пути их решения, если такое возможно.

Ключевые слова: сфера гостеприимства, гостиничный бизнес, отель, гостиница

Ermilova V.S.¹, Dubova U.I.²

¹Student, Volgograd State Technical University, ²PhD in Economics, Volgograd State Technical University

MAIN PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF HOSPITALITY IN RUSSIAN FEDERATION AND POSSIBLE SOLUTIONS

Abstract

This article considers in detail information about main problems of development of hospitality, reasons of their emergence and optimal solutions if it possible.

Keywords: hospitality, the hospitality industry, hotel, inn

Индустрия гостиничного бизнеса или гостеприимства – одна из важнейших отраслей экономики не только в России, но и во всем мире. Она одна из самых быстро и успешно развивающихся отраслей экономики, прирастая ежегодно на 15-20%. Сегодня можно уверенно утверждать, что она состоялась и устояла под натиском глобального экономического кризиса, хотя еще полностью не восстановилась после него. Данная сфера является основой туристического бизнеса, и во многом именно от нее зависит, какие мнение и впечатления останутся у туристов из других стран после посещения того или иного города.

У сферы гостеприимства в России существует множество проблем, которые выделяются куда более явно, чем в той же сфере в других странах. В России представлены практически все крупнейшие мировые гостиничные сети, но встретить такое распространение наших сетей за границей – невозможно. В целом, отельная сфера развивается медленно, и эти проблемы гостиничного бизнеса в России обусловлены тем, что основную ставку инвесторы делают на строительство торговых и развлекательных комплексов, офисных и жилых центров. Гостиницы же откладываются на потом, поскольку сроки их окупаемости выше. В связи с этим даже в новых отелях в итоге сервис может быть ниже необходимого уровня, не налажена система четкая безопасности гостей, не решен вопрос сезонности, когда в сезон отели переполнены, а в «несезон» простаивают без прибыли.

Поэтому рассмотрим те проблемы, которые имеются в гостиничной сфере на сегодняшний день.

Во-первых, самая острая проблема – это качество и уровень сервиса. Разумеется, что отели и гостиницы, входящие в состав крупных сетей (например, сеть отелей Hilton или «Мариотт»), имеют меньше негативных отзывов в этом направлении. В условиях огромной конкуренции, гостиницы, где сервису недостаточно уделяется внимание, быстро теряют клиентуру и переходят в разряд классов ниже, из которого затем трудно подняться. Соответственно, минимальная конкуренция (малое количество гостиниц при постоянном спросе) сказывается на сервисе наихудшим образом. Чаще всего, посетители жалуются на грязные номера и негативное отношение персонала, а также «советскую» атмосферу. Где-то годами не проводится капитальный ремонт, что, разумеется, оставляет негативные впечатления о самой гостинице. И от подобного отношения страдают не только русские, но и иностранные туристы. Большинство санитарных и пожарных норм, к тому же СНиПы и ГОСТы, которые описывают требования к гостиничному бизнесу и жилым помещениям, с советских времен так и не менялись, поэтому они не соответствуют текущим условиям. Также, что касается сервиса, большой проблемой является нехватка квалифицированных кадров среди персонала. Особенно остро это заметно в региональных отелях, где профессиональные навыки сотрудников не отвечают нужной компетенции.

Также из-за отсутствия ремонта или чистоты появляется такой фактор как «несоответствие показателей «цена/качество». Постояльцы, заплатившие деньги за проживание, могут остаться недовольными, так как будут считать, что отдали гораздо больше, чем требуется. И, соответственно, уже не вернутся сюда во второй раз и не посоветуют это место кому-либо, если условия или цена не изменятся. К тому же многие туристы могут сравнить качество зарубежных отелей с качеством российских. К сожалению, чаще всего происходит так, что за одинаковые деньги качество сервиса в отеле в другой стране будет на порядок выше, чем в отеле той же категории, но в России.

Возможное решение может быть следующим: для менеджмента гостиницы важно иметь профессиональный штат, осуществлять его постоянную поддержку и стимулирование, чтобы предотвратить притупление качества исполняемых обязанностей, возможность воровства и прочих незаконных действий. Необходимо желание отельеров обучать новых специалистов, постоянно следить за тем, как исполняются обязанности. Ведь в результате из-за негативного мнения о персонале владельцы гостиничного бизнеса потеряют свои деньги, так как вряд ли недовольные посетители вернутся туда в следующий раз. Также для исправления подобной ситуации важно проверить наличие ремонта и чистоты во всех помещениях гостиницы или отеля, а также соблюдение всех норм. Исправить неполадки, на которые жалуются постояльцы, и привлечь последних возможными бонусами и будущими скидками в качестве извинения за подобные обстоятельства.

Вторая проблема, которая нуждается в урегулировании – это избыточное бронирование. Нередки случаи, когда количество проданных номеров превышает количество имеющихся. Из-за этого возникает накладка бронирования, что приводит к неприятным инцидентам, после чего у посетителей появляются негативные впечатления о самом месте. Происходит это вследствие либо нескоординированной работы автоматических компьютерных систем бронирования, либо благодаря неаккуратной работе самих служащих гостиниц (также, если гостиница не имеет автоматического обновления наличия свободных номеров на своём сайте, возможна такая же проблема).

Также гостиницы теряют убытки из-за того, что туроператоры, практикующие предварительное бронирование мест для своих групп, не всегда выкупают забронированные номера. Поздняя аннуляция заказов (т.е. отказ от ранее произведенных бронирований в предельно короткие сроки, что не позволяет повторно выставить номера на продажу) является одним из факторов риска в гостиничной индустрии в целом.

Для решения этой проблемы необходимо усовершенствования компьютерных систем и, соответственно, самой системы бронирования, чтобы свести подобные казусы к нулю. В противном случае, гостиница потеряет основной источник прибыли, так как в настоящее время почти вся бронь проходит с помощью сети Интернет.

Третьей немаловажной проблемой является хронический дефицит площадок под строительство. Построить новую гостиницу в центре города, если говорить о Москве, – невозможно. Земля и недвижимость настолько дорогая, что проживание в номерах такого отеля будет стоить баснословных денег. Если говорить о бизнес-туристах, то далеко не все компании готовы оплачивать такие командировочные расходы, а обычные туристы и вовсе не будут рассматривать такой вариант проживания. Наиболее популярным вариантом размещения являются гостиницы категории «Три звезды», а строительство отелей этого сегмента в самом центре столицы невозможно (если только не появится меценат, которому безразлична окупаемость отеля).

Также, если удастся отыскать площадку, возможны многочисленные судебные тяжбы, или место может быть не самым удачным для размещения там гостиницы. Найти способ решения данной проблемы куда сложнее, чем в предыдущих двух случаях. Здесь владельцы гостиничного бизнеса сталкиваются с уже более глобальной проблемой, чем в описанных выше вариантах.

И последняя проблема – это сезонность. С ней чаще всего сталкиваются гостиницы в курортных городах, где идет активный спрос в летние месяцы, но практически отсутствует все остальное время в году.

С решением данной проблемы тоже много сложностей, так как большинству городов нечем привлечь к себе туристов в «несезонные» месяцы. Из-за этого гостиницы простаивают без посетителей большую часть года, а владелец бизнеса, опять же, теряет свои деньги.

Таким образом, мы можем видеть, что все эти проблемы являются довольно глобальными, так как они встречаются повсеместно по всей России. Из-за этого страдает сама сфера гостеприимства, так как большинство наших отелей не могут предоставить тот уровень, который необходим для продуктивного продвижения этой сферы в будущем. Соответственно, необходимы огромные труд и усилия, чтобы наладить качественный сервис и устранить все неполадки, которые могут возникнуть.

Литература

1. Актуальные проблемы гостиничного бизнеса [Электронный ресурс]. - 2014. - Режим доступа: http://cfd-group.ru/analitika/gostinichnaya_nedvizhimost/aktualnye_problemy_gostinichnogo_biznesa/
2. Тенденции гостиничного бизнеса и проблемы работы [Электронный ресурс]. - 2013. - Режим доступа: <http://bazaidei.ru/tendencii-gostinichnogo-biznesa-i-problemy-raboty/>
3. Проблемы гостинично-ресторанного бизнеса [Электронный ресурс]. - 2015. - Режим доступа: <http://www.horeca62.ru/articles/103-problemy-gostinichno-restorannogo-biznesa>

References

1. Aktual'nye problemy gostinichnogo biznesa [Jelektronnyj resurs]. - 2014. - Rezhim dostupa: http://cfd-group.ru/analitika/gostinichnaya_nedvizhimost/aktualnye_problemy_gostinichnogo_biznesa/
2. Tendencii gostinichnogo biznesa i problemy raboty [Jelektronnyj resurs]. - 2013. - Rezhim dostupa: <http://bazaidei.ru/tendencii-gostinichnogo-biznesa-i-problemy-raboty/>
3. Problemy gostinichno-restorannogo biznesa [Jelektronnyj resurs]. - 2015. - Rezhim dostupa: <http://www.horeca62.ru/articles/103-problemy-gostinichno-restorannogo-biznesa>

Есенгалиева Л.К.

Магистрант, Алматы Менеджмент Университет

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ РК

Аннотация

Работа представляет собой обзор актуальных проблем из практики стратегического планирования в здравоохранении РК

Ключевые слова: здравоохранение, стратегия, стратегическое планирование, менеджмент, Республика Казахстан.

Esengalieva L.K.

Magistrate, Almaty Management University

SINGLE ISSUES OF STRATEGIC PLANNING IN HEALTH CARE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

The paper presents an overview of the actual problems of practice strategic planning Health of Kazakhstan

Keywords: health, strategy, strategic planning, management, Republic of Kazakhstan.

Планирование является основной функцией управления и стержнем управляющей подсистемы системы здравоохранения. В широком смысле слова планирование – есть предопределение будущего, построение модели желаемого и намечаемого будущего состояния системы (субъекта) при одновременном установлении путей, способов, средств и сроков достижения этого состояния, конечных рубежей, планируемых действий. [1]

В основе современного подхода к планированию лежит четкое разграничение между планом и программой.

Программа – есть перечень действий субъектов системы (или нескольких систем), необходимых для достижения цели. Программу нельзя ни перевыполнять, ни невыполнять, иначе цель достигнута не будет. Одним из примеров программы-стратегии является государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011 – 2015 годы. [2]

Программа всегда должна быть ориентирована на достижение конкретных целей, находящих свое отражение в показателях программы, ее числовых параметрах, фиксирующих меру или степень решения задач продвижения к намеченным целям.

В начале 50-х годов прошлого века в Японии и Германии, а впоследствии и в США ведущими экономистами была существенно доработана методика определения целей программ. В результате этой работы было определено, что цели деятельности субъектов обязательно должны совпадать с целями деятельности системы в целом и носить при этом общественно-значимый характер.

Например, целью программы реформы здравоохранения в Казахстане должно быть улучшение показателей общественного здоровья, а не, скажем, увеличение зарплаты медиков, поскольку это будет одним из способов достижения общественно-значимой цели.

К концу 60-х годов прошлого века группой японских экономистов, американцем Демингом в теорию планирования было внесено понятие планирование в условиях ограниченных ресурсов. В основе этого понятия лежит аксиома: любое общественно-полезное производство сдерживается ограниченными ресурсами.

Экономистами Японии и США была сформулирована методика определения целей программы с учетом постоянного увеличения эффективности использования ресурсов на основе реализации мер по непрерывному улучшению качества работы.

Таким образом, исходя из сказанного выше, можно определить планирование, как основной раздел экономики. Который является важнейшим мероприятием в определении действий любого субъекта или системы для достижения цели их деятельности, обязательно определяемо с учетом общественной значимости на условиях эффективного использования ресурсов.

Все программы разделяются по целям:

- стратегические – их достижение планируется на 5 лет;
- тактические (промежуточные в достижении стратегических целей) – их достижение планируется на срок от 1 года до 5 лет;
- оперативные (текущие) в достижении тактических целей – их достижение планируется на месяц, квартал, как правило, до 1 года.

Все программы подразделяются на простые (если мероприятия программы выполняются субъектами одной системы или коллективом одного субъекта) и сложные (если мероприятия программы выполняются субъектами нескольких систем или коллективами разных субъектов).

Приступая к стратегическому планированию отечественной системы здравоохранения, необходимо опираться на следующие методические и целевые установки:

- равнодоступность здравоохранения для граждан Казахстана;
- всесторонний анализ долговременных решений;
- взаимосвязанное комплексное планирование;
- подкрепление планов прогнозными разработками;
- проведение мер в целях предотвращения потерь.

В связи с этим первостепенной задачей для казахстанских разработчиков стратегических планов нам видится обеспечение нововведений и изменений в самой системе здравоохранения РК. Следует отметить, что при научно обоснованном планировании существует устойчивая положительная корреляция между плановыми и достигнутыми результатами.

Непременным атрибутом планирования должно быть организационное стратегическое предвидение, базирующееся на опыте прошлых стратегических решений. А также на развитии перспективного мышления управленческих кадров. К сожалению, в казахстанской практике до 75% средств направляется на решение низкоэффективных, но высокочатотных задач.

В этом процессе неопределима роль руководителей. Она значительно шире простого инициирования процесса стратегического планирования - необходимо постоянно организовывать, контролировать, анализировать, проводить оценку и вносить адекватные коррективы. А для этого нужны прогрессивно мыслящие и действующие руководители учреждений здравоохранения – профессиональные менеджеры здравоохранения, и здесь простым экономическим всеобщем не обойтись.

Тем нагляднее отражает ситуацию появление первых отечественных менеджеров здравоохранения – выпускников казахстанских ВУЗов. Причем, если раньше практиковалось обучение отдельных ключевых руководителей здравоохранения на общеуниверсальных программах MBA и Executive MBA, то с недавних пор, а именно с 2013 года, в казахстанские бизнес-школы стали запускать отраслевые образовательные программы MBA со специализацией «Менеджмент в здравоохранении», что не может не радовать. [3]

Таким образом, стратегическая политика без управленцев, которые могут ее реализовывать, недостижима, так как это достаточно сложный процесс, требующий квалифицированного управления.

Стратегия должна представлять собой детальный всесторонний план, разработанный с точки зрения всей перспективы системы, а не отдельных ее элементов, но в то же время иметь четкую адресность. При этом план должен оставаться целостным в течение длительного времени и обладать достаточной гибкостью, чтобы при необходимости можно было осуществить модификацию и переориентацию отдельных (дополнительных) обстоятельств.

Разработка стратегических планов казахстанского здравоохранения необходима на всех уровнях управления, вплоть до медицинских организаций. Особое значение приобретает внедрение системы стратегического планирования здравоохранения в крупных городах, выполняющих функции межтерриториальных центров оказания высокотехнологической специализированной медицинской помощи. Спецификой разработок стратегических планов в условиях крупных населенных пунктов является необходимость определения рациональных потоков больных между медицинскими организациями разной ведомственной и территориальной подчиненности.

Дадим несколько пояснений. Основная общая цель системы - четко выраженная причина ее существования - обозначается как миссия. Цели вырабатываются для осуществления миссии. Выработанные на основе миссии цели служат в качестве критериев. Цели системы должны быть конкретными и измеримыми, ориентированными во времени (долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные), достижимыми и перекрестно поддерживаемыми. [4]

Управленческое обследование представляет собой методическую оценку функциональных зон системы, предназначенную для выявления ее стратегически сильных и слабых сторон. Анализ стратегических альтернатив проводится на базе основных вариантов ожидаемых результатов (таких, как рост, ограниченный рост, сокращение, сочетание).

Ключевой задачей стратегического планирования системы казахстанского здравоохранения должно быть определение направлений развития и использования ресурсного потенциала для улучшения состояния здоровья населения. Важнейшим из этих направлений выступают структурные преобразования в здравоохранении, включая реструктуризацию сети медицинских организаций РК, что нашло свое отражение в Стратегическом плане развития Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2014 - 2018 годы [5]

Для обеспечения согласованности стратегических и текущих планов, разрабатываемых на республиканском, областном и городских/районных уровнях, необходимо развитие механизмов координации деятельности всех звеньев системы управления здравоохранением, основанных на согласительных процедурах.

Литература

1. Портер М., Самплер Дж., Прахалад С.К. Курс MBA по стратегическому менеджменту. – М.: Альпина Паблишер, 2002 г.
2. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011 - 2015 годы. // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». - <http://adilet.zan.kz>.
3. Умурзаков Б.К. «МAB готовит запуск программы MBA «Менеджмент в здравоохранении» в Астане», статья // официальный сайт «Алматы Менеджмент Университет» (ALMU). - <http://www.iab.kz>
4. Каплан Р., Нортон Д. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2004 г.
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2013 года № 1594 «О стратегическом плане развития Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2014 - 2018 годы» // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». - <http://adilet.zan.kz>.

References

1. Porter M., Sampler Dzh., Prahalad S.K. Kurs MBA po strategicheskomu menedzhmentu. – М.: Al'pina Publisher, 2002 g.
2. Gosudarstvennaya programma razvitiya zdavoohranenija Respubliki Kazahstan «Salamatty Kazakstan» na 2011 - 2015 gody. // Informacionno-pravovaja sistema normativnyh pravovyh aktov Respubliki Kazahstan «Әdilet». - <http://adilet.zan.kz>.
3. Umurzakov B.K. «MAB gotovit zapusk programmy MBA «Menedzhment v zdavoohranenii» v Astane», stat'ja // oficial'nyj sajt «Almaty Menedzhment Universitet» (ALMU). - <http://www.iab.kz>
4. Kaplan R., Norton D. Organizacija, orientirovannaja na strategiju. – М.: ЗАО «Olimp-biznes», 2004 g.
5. Postanovlenie Pravitel'stva Respubliki Kazahstan ot 31 dekabnja 2013 goda № 1594 «O strategicheskom plane razvitiya Ministerstva zdavoohranenija Respubliki Kazahstan na 2014 - 2018 gody» // Informacionno-pravovaja sistema normativnyh pravovyh aktov Respubliki Kazahstan «Әdilet». - <http://adilet.zan.kz>.

Трунина В.Ф.¹, Запара Е.Б.²

¹Доцент, кандидат социологических наук, Волгоградский государственный технический университет, ²Студентка группы ЭММ-354, Волгоградский государственный технический университет

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА И ИХ ИСПРАВЛЕНИЕ

Аннотация

В статье рассмотрены ошибки, которые могут допустить «упрошченцы» при составлении отчётности и как можно свести риск появления этих ошибок к минимуму. Также рассмотрены действия, которые необходимо предпринять при исправлении неточностей в бухгалтерском учёте.

Ключевые слова: ошибка, бухгалтерский баланс, фирма.

Trunina V.F.¹, Zapara E.B.²

¹Associate Professor, Candidate of Sociology Sciences, Volgograd State Technical University, ²Student of EMM-354 group, Volgograd State Technical University

TYPICAL MISTAKES BY DRAWING UP THE BALANCE SHEET AND THEIR CORRECTION

Abstract

In article mistakes which "uproshchenets" can allow by drawing up the reporting and as it is possible to minimize risk of emergence of these mistakes are considered. Actions which need to be undertaken at correction of inaccuracies in accounting are also considered.

Keywords: mistake, balance sheet, firm.

статья изъята

статья изъята

статья изъята

Затеякин О.А.¹, Рябцева Л.В.², Собакина Т.А.³

¹Доктор экономических наук, Филиал Кузбасского государственного технического университета в городе Новокузнецке;

²Кандидат экономических наук, ³Аспирант, Новокузнецкий филиал (институт) Кемеровского государственного университета

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА РАБОЧИХ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья включает три части. В первой части статьи формируются её теоретические основания и целевая установка исследования - разработка новых подходов к повышению эффективности труда за счет минимизации трудовых затрат и повышения заинтересованности трудовых ресурсов в результатах деятельности на примере одного из промышленных предприятий г. Новокузнецка ООО «РУС-Инжиниринг», основным видом деятельности которого является капитальный ремонт электролизёров, текущий ремонт и обслуживание основного технологического оборудования ОАО «РУСАЛ Новокузнецк». Во второй части статьи определен порядок расчета нормы численности основных рабочих: определяется фонд оплаты труда, устанавливается стоимость человека-часа, рассчитывается нормативное количество трудовых ресурсов (трудоемкость), определяется целевая явочная численность основных рабочих, рассчитывается нормативная списочная численность. В третьей части статьи предлагается в структуру заработной платы ввести новый элемент - премию за выполнение целевых показателей, без закрепления ее четкого процентного или числового выражения.

Ключевые слова: Эффективность труда, затраты на труд, нормирование труда, нормы численности основных рабочих, стимулирование труда, фонд оплаты труда, фонд премирования за результаты деятельности.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF LABOUR OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

The article consists of three parts. In the first part of the article its theoretical base and research target setting research - development of new approaches to improve work efficiency by labor costs minimizing and the interest increase of the labor force in the performance are formed. One of the industrial enterprises of the city of Novokuznetsk LLC "RUS-Engineering" is considered as the example. Its main activity is the overhaul of electrolyzers, their current repair and maintenance of the main technological equipment of "RUSAL Novokuznetsk." In the second part of the paper the procedure for interest rate calculating of the direct workers is defined: payroll is determined, cost of man-hours is considered, normative number of labor resources (labor input) is calculated, target attendance number of key employees is determined, regulatory payroll number is calculated. In the third part of the article it is offered to introduce a new element into the structure of wages - the award for meeting the targets, without fixing its precise percentage or numerical expression.

Keywords: The efficiency of labour, costs of labour, normalization of labour, norms of quantity, labour stimulation, labour remuneration fund, target achievements bonus fund

1 Актуальность темы исследования и постановка проблемы

Современная экономическая ситуация побуждает к пересмотру устоявшихся ранее подходов к повышению эффективности труда рабочих в отечественной промышленности, проверке их на соответствие новым реальностям. Адекватность подходов к повышению эффективности труда рабочих позволяет руководителям промышленных предприятий оперативно реагировать на быстро меняющуюся среду и успешно управлять эффективностью основного производства.

Для практики современного зарубежного и отечественного научного сообщества общее понятие «эффективности» является достаточно разработанным, распространенным и общепринятым, она рассматривается как относительная величина между результатами и затратами, которая показывает выгодность человеческих усилий, связанных с достижением какой-либо цели (абсолютной величины – результата, эффекта) по отношению к затраченным усилиям, выступая оценочной категорией. В контексте оценочной категории эффективность (Е) можно рассматривать как функцию (f) человеческой деятельности в заданных условиях с двумя основными переменными – результат (р) и затраты (з): $E = f(p, z)$.

Если говорим об экономической оценке эффективности труда (ЕТ), то здесь подразумевается результат труда в виде объема производства за единицу времени (ОП) и количество трудовых ресурсов, выраженное в численности работников (ТР), которое затрачено на получение трудового результата: $ET = (ОП/ТР)$. Данный показатель в российской практике называется выработкой на одного работника за единицу времени. Для оценки эффективности труда предлагается так же финансовый показатель его эффективности - рентабельность заработной платы (Рзп), который определяется отношением прибыли (П) к фонду заработной платы (ФЗП), отражая распределительные отношения на предприятии: $Рзп = (П/ФЗП) \times 100\%$.

Любое промышленное предприятие всегда стремится увеличить объем продаж и побуждает к этому участников канала сбыта в целях повышения своей прибыльности. Однако не всегда возможно эффективно увеличить продажи. Дело в том, что потенциал рынка или участника канала может быть исчерпан. В таком случае даже стимулирующие меры не приведут к ощутимому результату, а лишь вызовут заговаривание на складах посредников (эффект предельной отдачи). По этой причине в наших исследованиях результат трудовой деятельности (объем производства и прибыль) мы принимаем постоянным, и далее переключим свое внимание на вторую переменную величину эффективности труда - затраты труда, а именно количество трудовых ресурсов и затраты на трудовые ресурсы в виде их оплаты труда (ФОТ – фонд оплаты труда). Тем более сбережение ресурсов в условиях их ограниченности по политическим, природным, финансовым и другим причинам является актуальной проблемой.

В процессе хозяйственной деятельности затраты на ресурсы промышленного предприятия занимают одно из центральных мест из-за высокой емкости их потребления, поэтому вопрос ресурсосбережения и определения оптимального соотношения ресурсов на промышленном предприятии очень актуален в настоящее время. При этом повышение конкурентоспособности и эффективности отечественной промышленности требует интенсивного развития в условиях западных санкций, с привлечением последних научных разработок и ресурсосберегающих технологий. Под последним термином понимается целая система мероприятий, направленных на значительное снижение потребления ресурсов при условии сохранения высокого уровня качества продукции при минимальном расходе энергии, затратах на основные и вспомогательные материалы, заработную плату производственным рабочим при заданном качестве и требуемой производительности труда. В нашем случае в целях повышения трудовой эффективности мы будем стараться к минимизации возможного уровня потребления трудовых ресурсов и оптимизации затрат по материальному стимулированию.

Промышленные предприятия при минимизации трудовых ресурсов получают значительный эффект, выражающийся в увеличении выработки продукции (услуг) при неизменных производственных мощностях, в росте прибыли за счет сокращения издержек. В то же время, минимизация трудовых ресурсов оказывает существенное влияние на решение многообразных социально-экономических задач лишь в том случае, если на предприятии действуют прогрессивные нормы, учитывающие оптимальные организационно-технические, экономические, психофизиологические и социальные факторы [1]. Условия труда, производственные процессы на предприятиях, да и сам характер труда сильно изменились за последние 20-30 лет, в то время как методы по нормированию каким-либо существенным изменениям так и не подверглись [2]. В настоящее время назрела потребность в качественно другом нормировании труда, что обусловлено необходимостью совершенствования рабочих мест, оптимизации количества трудовых ресурсов, обеспечения их соответствия сложности выполняемых функций и наделяния ответственностью за качество выполняемой работы [3].

Отечественные промышленные предприятия для повышения своей эффективности развивают сегодня свои системы экономического стимулирования, представляющие собой механизм воздействия на экономические интересы производственных коллективов и отдельных работников с целью достижения определенных результатов. Экономическое стимулирование осуществляется посредством принятого порядка распределения части доходов между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного ими труда и реализуется с помощью таких экономических системных элементов, как заработная плата, премия, фонд поощрения.

В принятой практике, например металлургических предприятий, условием выплаты премии для всех работников является выполнение плана по отгрузке по цеху, для управленческих работников - за выполнение плана производства по цеху, выполнение заказов производственного отдела [4, с. 22]. Это так называемые целевые показатели деятельности промышленного предприятия, которые выступают критериями материального стимулирования и являются одним из главных параметров управленческих воздействий, что приводит к повышению эффективности деятельности работников производственных подразделений [5, с. 79].

Еще одной из задач таких систем материального стимулирования является повышение заинтересованности работников в выполнении установленных норм, достижение ими целевых показателей, повышение квалификации. Кроме того, предлагаются методики нормирования труда, направленные на обеспечение равнонапряженности трудовых норм, которые предполагают дальнейшее развитие системы материального стимулирования труда с целью создания материальной заинтересованности в выполнении целевых показателей [6].

На многих промышленных предприятиях формируется фонд развития предприятия (ФРП) из средств, полученных в результате перевыполнения этих показателей. Из средств ФРП 25% направляется на материальное стимулирование работников и распределяется, во-первых, 60 % стимулирующих выплат распределяются между основными рабочими, непосредственно занятыми в технологическом процессе, влияющими на выполнение производственной программы; а 40 % распределяются между рабочими и служащими вспомогательного производства, специалистами и руководителями. Эффективное распределение стимулирующих выплат основным рабочим, мотивирующее к достижению устанавливаемых целевых показателей деятельности, является в настоящее время актуальной задачей предприятия.

Итак, проблема повышения отдачи отечественного промышленного комплекса выдвигает в качестве основополагающей задачу постоянной оценки эффективности трудовой деятельности. В условиях ограниченной емкости рынка к оценке эффективности трудовой деятельности современного интенсивно развивающегося промышленного производства необходимо подходить с точки зрения затрат.

Целевая установка исследования заключается в разработке новых подходов к повышению эффективности труда за счет минимизации трудовых затрат и повышения заинтересованности трудовых ресурсов в результатах деятельности на примере одного из промышленных предприятий г. Новокузнецка ООО «РУС-Инжиниринг», основным видом деятельности которого является капитальный ремонт электролизёров, текущий ремонт и обслуживание основного технологического оборудования ОАО «РУСАЛ Новокузнецк».

Поставленная цель исследования достигалась решением следующих задач:

1) переходом к принципиально иному методу нормирования, позволяющему предприятию ориентироваться на целевые показатели деятельности [7, с. 1028];

2) разработкой методики распределения формируемых фондов премирования, позволяющей стимулировать работников к выполнению поставленных целей, а также снизить непроизводительные затраты и потери рабочего времени [8, с. 1010].

2 Совершенствование нормирования численности основных рабочих ООО «РУС-Инжиниринг» г. Новокузнецк

В настоящее время расчет численности основных рабочих в цехе капитального ремонта ООО «РУС-Инжиниринг» производится в соответствии с Положениями, представленными в Сборнике норм трудовых затрат работников алюминиевых заводов и носит затратный характер. При этом в ОАО «РУСАЛ Новокузнецк» используется более прогрессивная методика нормирования численности управленческого персонала, базирующаяся на целевых показателях по себестоимости, на основе которых планируется численность работников исходя из объема работ, необходимого для выполнения поставленных целей. Таким образом, перед персоналом ставятся конкретные цели и задачи, исключается дублирование функций и обеспечивается оптимальная загруженность работников. Целесообразно использовать данный подход для нормирования численности основных рабочих с целью унификации методик нормирования. Предлагаемый алгоритм расчета численности основных рабочих цеха представлен на рисунке 1.

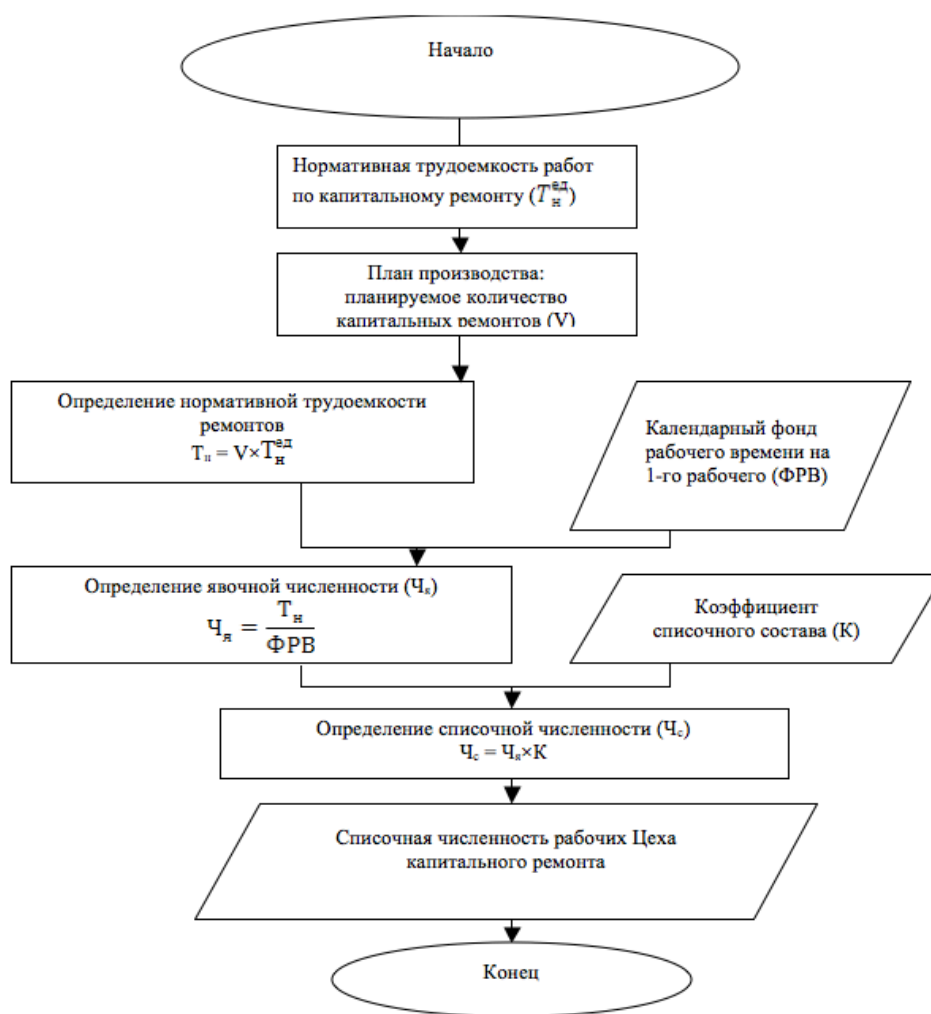


Рис. 1 - Алгоритм нормирования численности основных рабочих на предприятии «РУС-Инжиниринг»

При этом порядок расчета нормы численности основных рабочих следующий.

На первом этапе определяется фонд оплаты труда (ФОТ) как статья затрат в себестоимости, которая характеризует количественную стоимостную меру трудовых ресурсов.

На втором этапе устанавливается стоимость человеко-часа как статистически сложившаяся, базирующаяся на мониторинге регионального рынка труда, исходя из конкретных организационно-технических условий и вида выполняемых работ.

Далее рассчитывается нормативное количество трудовых ресурсов (трудоемкость) как отношение величины затрат на ФОТ в себестоимости продукции к стоимости человеко-часа. Получаемая трудовая норма – удельный расход трудовых ресурсов в натуральном измерении, необходимый для выполнения заданного объема работы.

На четвертом этапе определяется целевая (нормативная) явочная численность основных рабочих как отношение нормативной трудоемкости к календарному/номинальному фонду рабочего времени. В итоге получается целевая (нормативная) списочная численность основных рабочих как произведение целевой (нормативной) явочной численности и поправочного коэффициента.

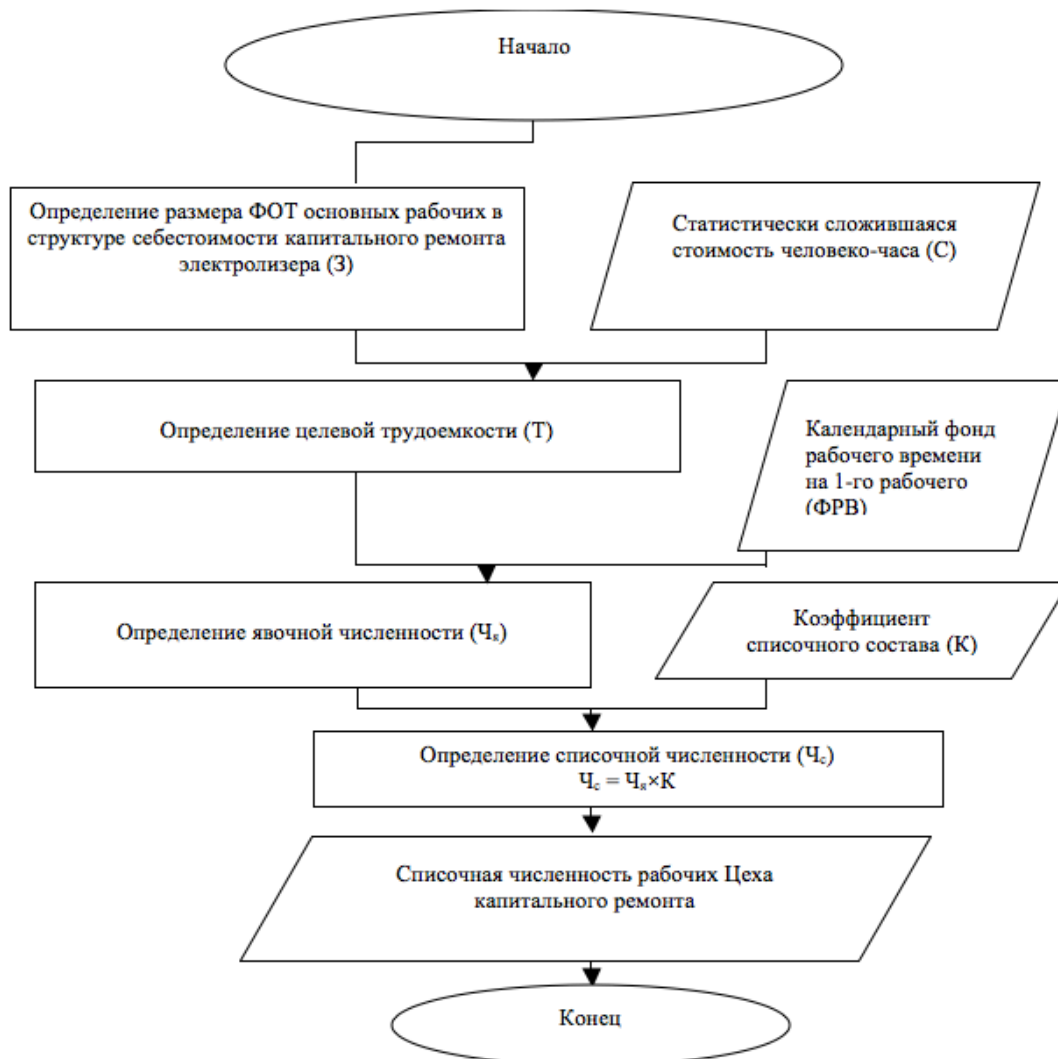


Рис. 2– Алгоритм нормирования численности основных рабочих по предлагаемой методике

Коэффициент списочного состава по оптимальным графикам рабочего времени определяется с учетом выявленных причин потерь рабочего времени и предложений по их снижению.

Целевое значение заработной платы в структуре себестоимости должно быть дифференцировано не только по типам электролизеров, но и по отдельным бригадам, задействованным в процессе капитального ремонта.

Для расчетов используется усредненная статистически сложившаяся стоимость человека-часа для объективности полученных данных, а также с целью минимизации степени ориентации на достигнутый результат.

Календарный (номинальный) фонд рабочего времени принимается в соответствии с производственным календарем на текущий год. Также при расчете необходимо учитывать тот факт, что в цехе продолжительность рабочей недели в структурных подразделениях различна.

Коэффициент списочного состава закреплён в Сборнике нормативов трудовых затрат и для основных рабочих цеха капитального ремонта, работающих по 36-часовой неделе, его значение равно 1,18, а для работающих по 40-часовой рабочей неделе – 1,15.

Проблемы и сложности, которые могут возникнуть с применением данного метода:

- необходимость определения степени разукрупнения себестоимости и дифференцирования по видам работ, либо по подразделениям;

- необходимость определения взаимосвязи установленной нормы с существующими показателями трудового процесса. Соответственно должен быть достаточно высоким уровень технического нормирования операций в КПВО (карте пошагового выполнения операций) или технологических картах при условии их фактического (реального) соблюдения;

- необходимость проведения мероприятий по сбору и анализу текущего статуса рабочих мест.

Проблема определения взаимосвязи установленной нормы с существующими показателями трудового процесса решается разработкой и внедрением «Сборника норм трудовых затрат работников цехов алюминиевых заводов».

В данном сборнике детально описываются нормативы на все виды работ, выполняемые при капитальном ремонте электролизеров. Нормы, закреплённые в сборнике, являются технически обоснованными и рекомендованы Институтом труда Министерства труда Российской Федерации.

Мероприятия по сбору и анализу текущего статуса рабочих мест проводятся в НФ ООО «РУС-Инжиниринг» постоянно. В 2008 г. была проведена массовая аттестация рабочих мест совместно отделом охраны труда, промышленной безопасности и эксплуатации и отделом управления персоналом.

Мониторинг изменения условий труда, появления новых рабочих мест ведется непрерывно в ходе аттестации рабочих мест. Таким образом, главной сложностью в применении данной методики расчета численности основных рабочих остается дифференцирование себестоимости по видам работ, либо по подразделениям.

Нами рассчитана численность рабочих в соответствии с вышеописанным алгоритмом. Расчет производился по данным бизнес-плана на 2013 г. с учетом фактически проведенных ремонтов, сложившейся стоимости человеко-часа и целевой величины затрат на фонд оплаты труда основных рабочих в составе себестоимости продукции. Результаты расчетов численности рабочих Цеха капитального ремонта по предлагаемой методике мы сравнили с фактическими данными и нормативными значениями, определенными по действующей на предприятии методике.

Анализ полученных данных показал, что рассчитанная по предлагаемой методике численность основных рабочих практически по всем структурным подразделениям Цеха капитального ремонта ниже численности, рассчитанной по существующим нормативам. Отметим, что фактическая численность также не соответствует численности, рассчитанной по существующим нормативам (рисунок 3).

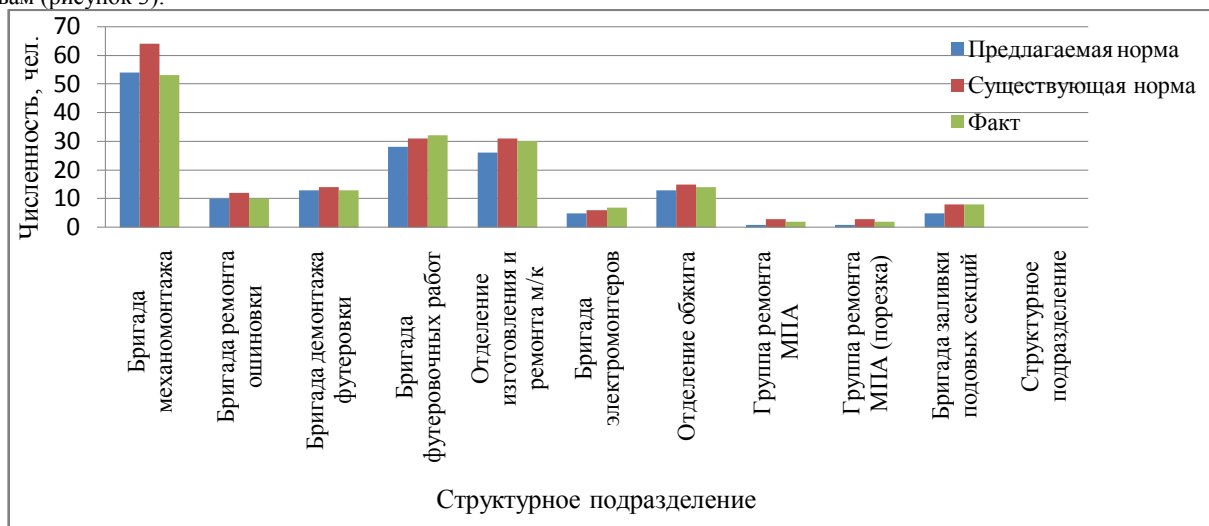


Рис. 3 – Сравнение фактической и расчетной численности структурных подразделений Цеха капитального ремонта

Расчетная численность рабочих Цеха капитального ремонта по месяцам также в основном оказалась ниже фактической численности (рисунок 4).

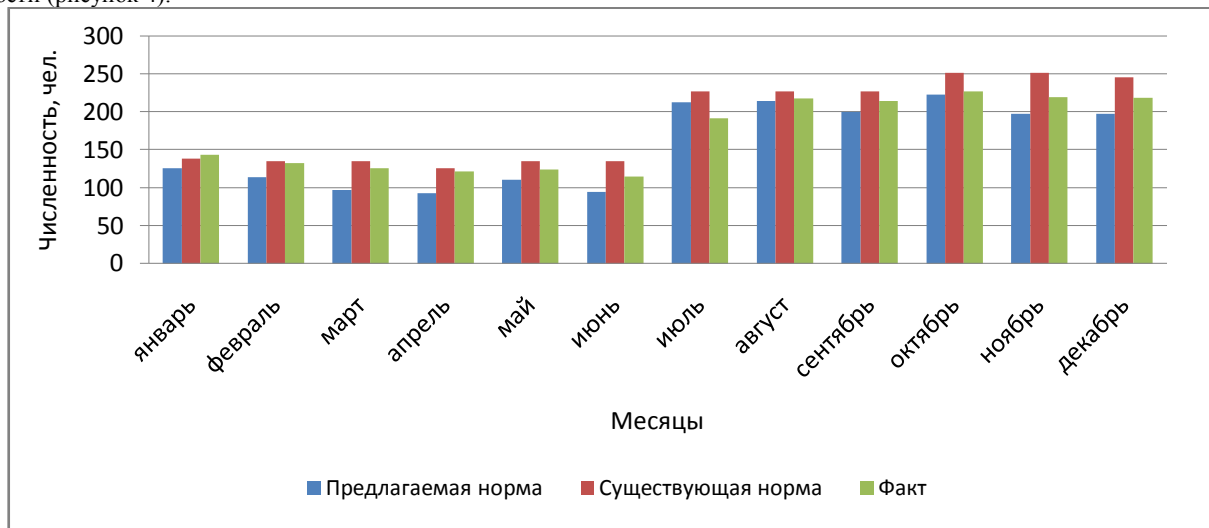


Рис. 4 – Сравнение расчетной и фактической численности работников Цеха капитального ремонта

Полученные данные свидетельствуют о необходимости пересмотра численности отдельных бригад, перегруппировки рабочих между ними, в результате чего будет достигнута равная напряженность норм.

Предлагаемая методика позволит предприятию разрабатывать эффективные нормы численности, которые обеспечат выполнение целевых показателей его деятельности. Для сохранения эффективности норм предприятиям следует их пересматривать через сравнительно небольшие промежутки времени - от 6 месяцев до 1 года, постоянно ужесточая их даже при небольших усовершенствованиях производственного и трудового процессов, проведении незначительных организационно-технических мероприятий.

3 Совершенствование методики распределения фонда премирования основных рабочих ООО «РУС-Инжиниринг» г. Новокузнецк

В подразделениях предприятия создается Фонд премирования за результаты деятельности (ФПР) прежде всего рабочих первого и второго профессиональных классов.

Размер премии подразделения определяется на основании оценки результатов работы по установленным показателям премирования (объему оказанных услуг и ключевым технологическим показателям). Чем выше фактические показатели работы подразделения, тем больше сумма для распределения премии.

Распределение ФПР между рабочими производится по коэффициенту трудового вклада (КТВ), который определяется непосредственным руководителем и утверждается приказом.

Средства ФПР, являются дополнительными к уже действующим на предприятиях механизмам стимулирования работников (текущее премирование за выполнение установленных показателей премирования), предназначены для дополнительного стимулирования высококвалифицированных, высокопрофессиональных и лояльных сотрудников предприятия и не являются гарантированной частью заработной платы.

ФПР предприятия формируется по результатам отчетного периода (квартала). Расчет ФПР производится отдельно для каждой структурной единицы. Структурной единицей премирования является бригада (группа, участок).

ФПР предприятия распределяется между структурными единицами пропорционально базовому ФОТ, рассчитываемому в зависимости от состава подразделения (численности работников той или иной категории), фактического выполнения показателей премирования подразделения, ФОТ работников в отчетном периоде с учетом фактически отработанного времени.

Алгоритм расчета ФПР включает следующие шаги.

Шаг 1. Формируются данные на основе штатного расписания и расчетных ведомостей (таблица 1):

- ФИО работника;
- должность;
- структурные подразделения в разбивке бригада (группа, участок);
- категория работника (первый, второй профессиональный классы рабочих, производственные РСС);
- суммарная заработная плата работника за отчетный период с учетом фактически отработанного времени.

Таблица 1 - Пример расчета значения базового ФОТ

ФИО работника	Должность (штатное расписание)	Структурная единица (штатное расписание)	Профессиональный класс рабочего (штатное расписание)	Коэффициент премирования (в соответствии с категорией работника)	Заработная плата за отчетный период, руб. (кадровая программа)	Средневзвешенный процент фактического выполнения подразделением показателей премирования (ПБО и ПО)	ФОТ базовый для расчета ФПР бригады/ группы/ участка (ст.5)×(ст.6)×(ст.7)
1	2	3	4	5	6	7	8
ФИО 1	Монтажник на ремонте ванн	Бригада механомонтажа	1 проф. класс	1,2	90 000	105%	113400
ФИО 2	Слесарь-ремонтник	Группа ремонта МПА	2 проф. класс	1	70 000	90%	63 000
ФИО 3	Футеровщик-шамотчик	Бригада футеровочных работ	1 проф. класс	1,2	80 000	100%	96 000

Шаг 2. Для категорий работников в столбце 5 таблицы 1 указываются коэффициенты премирования с целью дифференцирования размера премии, устанавливаемые отдельно для каждой категории рабочих.

Шаг 3. На основе данных планово-бюджетного отдела (ПБО) и производственного отдела (ПО) в столбце 7 таблицы 1 указывается средневзвешенный процент фактического выполнения подразделением показателей премирования в отчетном периоде.

Шаг 4. Вычисляется базовый ФОТ путем умножения суммарной заработной платы работника за отчетный период на коэффициент премирования и средневзвешенный процент фактического выполнения подразделением показателей премирования (ст.5×ст.6×ст.7).

Шаг 5. Определяется базовый ФОТ структурной единицы (бригады / группы / участка) путем суммирования базового ФОТ отдельных работников.

Шаг 6. ФПР распределяется между структурными единицами пропорционально базовому ФОТ.

Шаг 7. ФПР структурной единицы распределяется между работниками с учетом КТВ (таблица 2). Ответственный за распределение ФПР – руководитель подразделения (мастер, старший мастер).

Таблица 2 – Пример расчета премии рабочих с учетом КТВ

ФИО работника	Должность (штатное расписание)	Структурная единица (штатное расписание)	КТВ (устанавливается руководителем структурного подразделения)	Заработная плата за отчетный период с учетом КТВ, руб. (ст. 6 табл.1)×(ст.5)	Премия работника, руб. (ФПР структурной единицы)×(ст.6)/(сумму по ст.6)
1	2	3	5	6	7
ФИО 1	Монтажник на ремонте ванн	Бригада механомонтажа	0,9	90 000×0,9	(ФПР структурной единицы)× ×81 000/148 000
ФИО 2	Слесарь-ремонтник	Группа ремонта МПА	1,1	70 000×1,1	(ФПР структурной единицы)× ×77 000/148 000
Общий итог				148 000	

Таким образом, проведя все необходимые расчеты, получаем сумму премии, выплачиваемую каждому работнику за достижение целевых показателей.

После внедрения предлагаемой методики в структуре заработной платы появится новый элемент - премия за выполнение целевых показателей, без закрепления ее четкого процентного или числового выражения (рисунок 5).

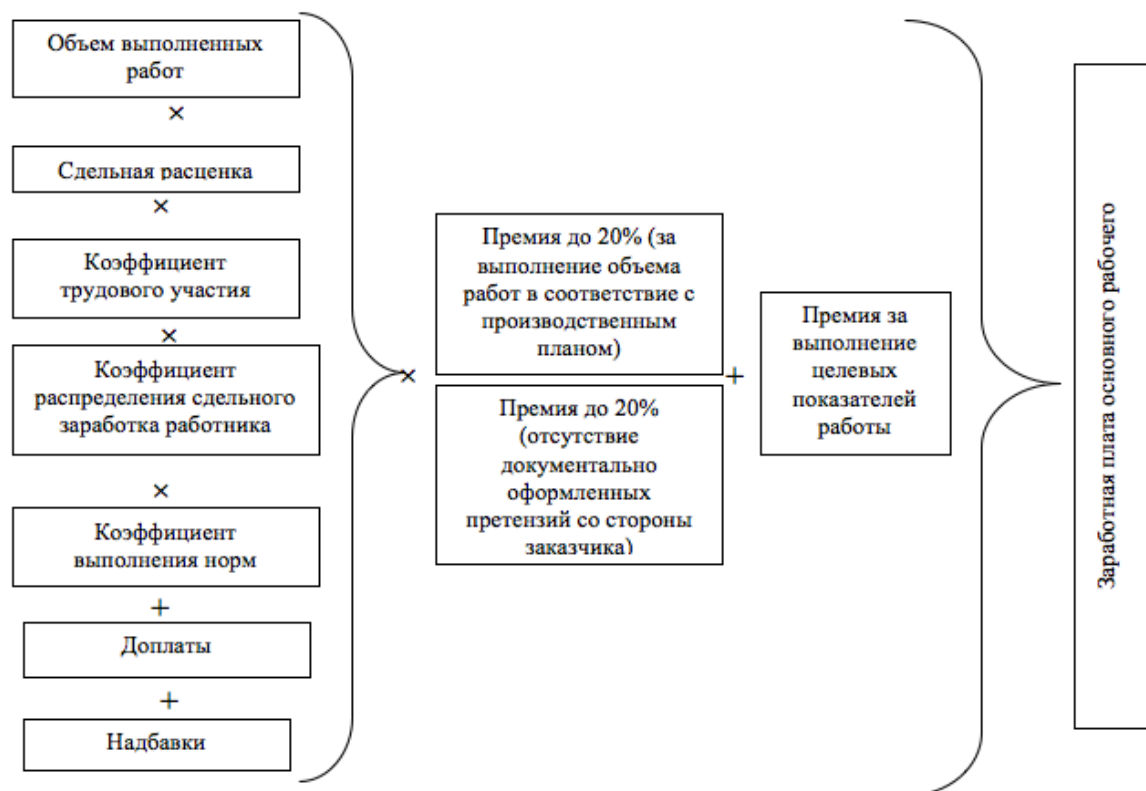


Рис. 5 – Структурная схема состава заработной платы основных рабочих

Основные этапы предлагаемой методики необходимо закрепить в Положении о порядке формирования и распределения стимулирующих выплат.

Предлагаемая нами методика позволит эффективно распределять стимулирующие выплаты между основными рабочими, непосредственно занятыми в технологическом процессе, влияющими на выполнение производственной программы, в соответствие с мерой их личного вклада в коллективный результат деятельности подразделения и уровнем их квалификации.

Итак, в результате исследования предложена методика нормирования численности основных рабочих и методика распределения фонда премирования за результат работы основных рабочих на примере одного из промышленных предприятий г. Новокузнецка ООО «РУС-Инжиниринг» в целях минимизации трудовых издержек и повышения эффективности использования трудового фактора основного его производства.

Литература

- 1 Шибаев А.А. Актуализация Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС): [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://niitruda.ru/analytics/materials/Doklad%20ETKS.pdf> (дата обращения: 16.11.13).
- 2 Туровец О.Г., Родионов В.Б., Бухалков М.И. Производственный процесс и основные принципы его организации: [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент: сайт. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/manufact/product_process.shtml (дата обращения: 16.11.13).
- 3 Качество норм труда и эффективность производства: [Электронный ресурс] // Электронная энциклопедия. – Режим доступа: http://wiki.vicnicmed.info/index.php/Качество_норм_труда_и_эффективности_производства (дата обращения: 17.11.11).
- 4 Рябцева Л.В. Координация деятельности производственных подразделений комплекса «сталь-прокат» металлургического предприятия: Автореф. дис. канд. эконом. наук. - Кемерово, 2010.-23 с.
- 5 Рябцева Л.В., Степанов И.Г. Алгоритм оперативных экономических оценок потерь производства в комплексе «сталь-прокат» металлургического предприятия [Текст] / Л.В. Рябцева// Известия Иркутской государственной экономической академии.-2011.- №2.- с.78-83.
- 6 Омельченко И.Б. Нетрадиционный метод нормирования численности управленческого персонала [Электронный ресурс]// Кадры предприятия: ежемесячный интернет-журнал. – URL: <http://www.kapr.ru/articles/2004/4/3517.html> (дата обращения: 15.11.14).
- 7 Рябцева Л.В., Собакина Т.А. Нормирование численности основных рабочих на промышленных предприятиях [Текст] / Л.В. Рябцева // Фундаментальные исследования.-2013.-№11 (5). -с. 1025-1029.
- 8 Рябцева Л.В., Собакина Т.А. Совершенствование методики распределения фонда премирования основных рабочих на промышленных предприятиях [Текст] / Л.В. Рябцева // Фундаментальные исследования. - 2014.-№6-5.-с. 1010-1013.

References

1. Shibaev A.A. Aktualizatsiya Edinogo tarifnokvalifi katsionnogo spravochnika rabot I Professiy rabochikh (Updating of the Uniform tariff and qualification reference book of works and professions of workers) available at: <http://niitruda.ru/analytics/materials/Doklad%20ETKS.pdf> (accessed 16 November 2013).
2. Turovets O.G., Rodionov V.B., Bukhalkov M.I. Proizvodstvennyi process i osnovnye printsipy y ego organizatsii: (Production and basic principles of its organization) available at: http://www.cfin.ru/management/manufact/product_process.shtml (accessed 16 November 2013).
3. Kachestvo normtruda I Effectivnost proizvodstva (Quality of norms of work and production efficiency) available at: http://wiki.vicnicmed.info/index.php/Качество_норм_труда_и_эффективности_производства (accessed 17 November 2013)
4. Ryabtseva L. V. Coordination of activities of smeltery “steel-mill product” complex production departments: Author’s abstract. - Kemerovo, 2010.- 23 p.

5. Ryabtseva L. V., Stepanov I. G. Algorithm of operational economic estimates of losses of production at "steel-mill product" complex production departments// News of Irkutsk state economic academy. – 2011. - №2. – p.78 – 83.
6. Omelchenko I.B. Kadrypredpriyatiya – Enterprise shots, 2004, no. 4, available at: <http://www.kap.ru/articles/2004/4/3517.html> (accessed 15 November 2013).
7. Ryabtseva L. V., Sobakina T. A. Number of workers norm setting on factories// Fundamental discoveries. – 2013.-№11(5).-p. 1025-1029.
8. Ryabtseva L. V., Sobakina T. A. Improvement of method of direct workers bonus awarding absorbtion on factories// Fundamental discoveries. – 2014.-№6-5.-с. 1010-1013.

Зубарева О.А.¹, Мороз Д.А.²

Кандидат экономических наук, доцент, Донской государственный аграрный университет¹, бакалавр 3 года обучения²

СПИСАНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы списания кредиторской задолженности согласно требованиям бухгалтерского и налогового законодательства РФ, раскрыта сущность кредиторской задолженности и ее виды, исследованы случаи возникновения невыполненных обязательств.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, бухгалтерский учет, налоговый учет, просроченная задолженность.

Zubareva O. A.¹, Moroz D. A.²

Candidate of Economic Sciences, associate professor, Don state agricultural university¹, bachelor of 3 years of training²

WRITE-OFF OF ACCOUNTS PAYABLE IN ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING

Abstract

In article questions of write-off of accounts payable according to requirements of the accounting and tax law of the Russian Federation are considered, the essence of accounts payable and its types is opened, cases of emergence of pending obligations are investigated.

Keywords: accounts payable, accounting, tax accounting, arrears

Кредиторская задолженность – это обязательства субъекта (предприятия, организации, физического лица), которые являются невыплаченными долгами другим лицам, и участвуют в обоюдном договоре. Если предприятие не выполнило свои финансовые обязательства согласно заключенным договорам, то у него возникает кредиторская задолженность.

Необходимо помнить, что списание просроченной кредиторской задолженности происходит в порядке, предусмотренном действующим законодательством Российской Федерации. В соответствии с требованиями ГК РФ, прекратить действие такого вида задолженности можно, если исполнить обязательства по выплате средств или правильно и грамотно списать ее как неустребованную по истечении определенного срока, если вторая сторона (кредитор) не имеет претензий [1].

Наиболее распространенным видом кредиторской задолженности является задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные товары и услуги и не оплаченные в срок работы. Также выделяют и другие виды кредиторской задолженности, которые продемонстрированы на рисунке 1.

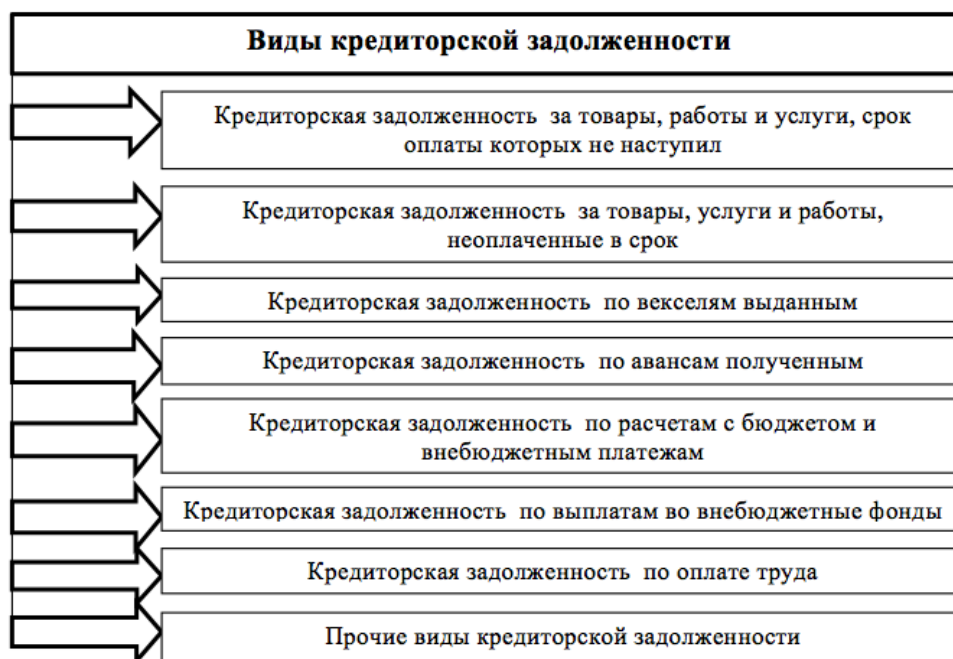


Рис. 1 – Виды кредиторской задолженности

Кредиторская задолженность отражает стоимостную оценку финансовых обязательств предприятия перед различными субъектами экономических отношений. Кредиторская задолженность входит в состав его краткосрочных пассивов и должна быть погашена в срок, не превышающий 12 месяцев после отчетной даты (в противном случае задолженность учитывается по статье «Прочие долгосрочные пассивы») [3].

В составе кредиторской задолженности предприятия различают невыполненные обязательства, представленные на рисунке 2.

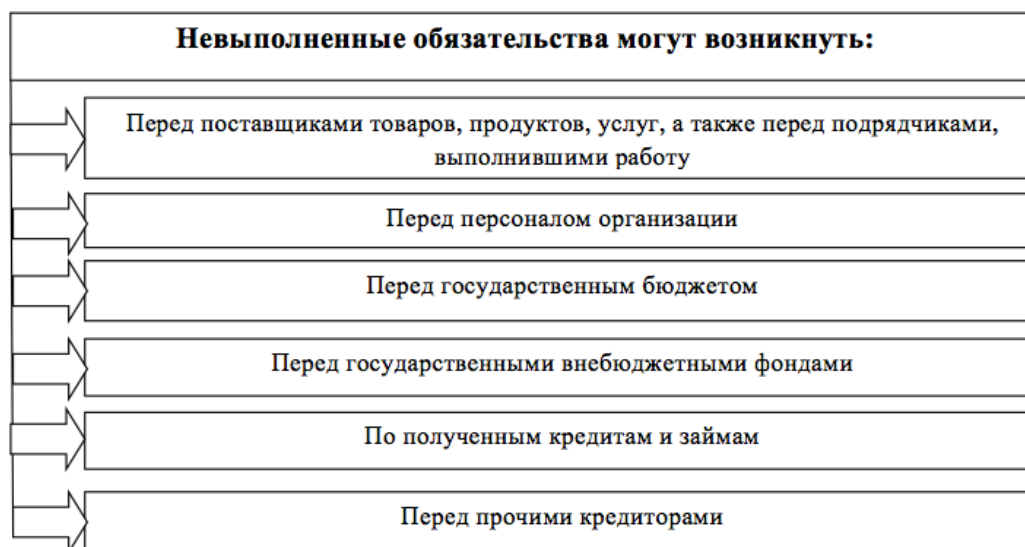


Рис. 2 – Случаи возникновения невыполненных обязательств коммерческих организаций

В зависимости от вида задолженности, происходит оформление документов и бухгалтерские проводки, в частности – оформление счета. Так, кредиторская задолженность перед исполнителем услуг списывается в состав прочих доходов в связи с истечением срока исковой давности, и отражается бухгалтерской записью Дт 60 (66, 67, 68, 69, 76) Кт 91.1

В действующем налоговом законодательстве существует такое понятие, как безнадежные долги, то есть финансовые обязательства, выполнение которых по каким-либо причинам стало невозможным. Такие долги нужно закрыть путем списания.

В налоговом учете (и на ОСН, и на УСН) списанная задолженность включается во внереализационные доходы. Не включается в доходы только списанная задолженность (пп. 3.4, 11, 21 п. 1 ст. 251 НК РФ):

- по уплате налогов, налоговых пеней и штрафов;
- по уплате обязательных страховых взносов, пеней и штрафов во внебюджетные фонды;
- перед участником, владеющим более чем 50% уставного капитала вашей организации (кроме долгов по уплате процентов по займам) [2].

На основании действующего ГК РФ, в частности статьи 196, срок исковой давности на просроченную задолженность установлен в 3 года. Срок исчисляется с момента окончания действия договора, условия, по выполнению которого были нарушены должником. Принято считать, что именно тогда кредитор узнает (или должен был узнать) о нарушении своих прав.

Исходя из пунктов 77 и 78 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденного Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н просроченную задолженность с истекшим сроком исковой давности нужно списать. Основаниями для проведения списания задолженности служат:

- данные инвентаризации;
- письменное обоснование;
- распоряжение (приказ) руководителя предприятия.

Долги по зарплате на основании пункта 18 статьи 250 НК РФ, списанию в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям подлежат все суммы кредиторской задолженности налогоплательщика, признанные внереализационным доходом.

Таким образом, если кредиторы не предъявили организации претензии с требованиями по возврату числящихся на балансе кредиторских задолженностей по окончании срока действия исковой давности, предприятие-должник обязано списать подобные долги как внереализационные доходы для целей налогообложения прибыли.

Действующим Налоговым кодексом РФ предусмотрено приравнивание внереализационных расходов, а именно безнадежных долгов, к убыткам, полученным в течение отчетного налогового периода, что прописано в пункте 2 статьи 265 НК РФ.

По итогам вышесказанного можно сказать, что кредиторская задолженность – это вид обязательств, характеризующие сумму долгов, относящихся к уплате других лиц, и которые должник обязан оплатить в соответствии с установленными сроками и взятыми на себя обязательствами, в противном случае, просроченную кредиторскую задолженность, согласно требованиям законодательства, необходимо списать.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.03.2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 08.03.2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
3. Ульянов, В. Практический бухгалтерский учет [Электронный ресурс]/В. Ульянов// 2014, №№ 8, 9 – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

References

1. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaja) ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 22.10.2014) (s izm. i dop., vstup. v silu s 02.03.2015) [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: spravocno-pravovaja sistema «Konsul'tantPljus»
2. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraja) ot 05.08.2000 № 117-FZ (red. ot 08.03.2015) [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: spravocno-pravovaja sistema «Konsul'tantPljus»
3. Ul'janov, V. Prakticheskij buhgalterskij uchet [Elektronnyj resurs]/V. Ul'janov// 2014, №№ 8, 9 – Rezhim dostupa: spravocno-pravovaja sistema «Konsul'tantPljus»

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ОБЪЕКТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В работе рассмотрены теоретические аспекты применения понятийного аппарата при анализе человеческого фактора национальной экономики в аспекте его роли в инновационной деятельности и во взаимосвязи с социальными инновациями.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, человеческий капитал, социальный капитал, человеческий потенциал, инновации, социальные инновации.

Kamenev I.G.

Chair of Human Resources Management, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)

HUMAN RESOURCES AS AN OBJECT OF INNOVATION PRACTICE

Abstract

The article discusses the theoretical aspects of human factor conception practice in the analysis of the national economy in terms of its role in innovations and in association with social innovations.

Keywords: human resources, human capital, social capital, innovation, social innovation.

Для сбалансированного развития организации необходимо, чтобы ее политика управления человеческими ресурсами была столь же инновационной, как и политика в области маркетинга, технологического развития, рыночная стратегия и так далее. Однако спонтанное, неуправляемое изменение социальной подсистемы общества и организации чревато многочисленными социальными потрясениями, ростом социальной напряженности. Тем самым перед организациями и государствами встает новый вызов – необходимость инновационного управления своими человеческими ресурсами.

Социальные инновации могут быть определены как инновации в социальной подсистеме общества или организации, легитимно изменяющие социальные практики (механизмы) решения социальных проблем с целью более эффективного достижения социально значимых результатов посредством приобретения людьми и социальными группами новых навыков и иных свойств. Социальные инновации действуют через изменение навыков и иных свойств человека и социальной группы, соответственно, объектом социальных инноваций являются человеческие ресурсы. Однако в научной литературе для характеристики человеческого фактора в экономике используется целый ряд близких понятий: «человеческие ресурсы», «человеческий капитал», «социальный капитал», «человеческий потенциал». В связи с этим возникает необходимость уточнить объект социальных инноваций, выявив различия между данными понятиями.

Теория человеческого капитала

Теория человеческого капитала разрабатывается в мировой экономической и управленческой науке с 50х г.г. XXв. Она развивает существовавшие уже в трудах классиков политической экономии представления о человеке как носителе особого фактора производства – труда – который невозможно изъять из человека и приобрести в собственность.

В то же время, фактор производства, носителем которого являются люди, составляет богатство всего общества в целом, поскольку он объективно используется национальной экономикой для производства товаров и услуг. Рассматривавшие эту проблему Карл Маркс и Фридрих Энгельс абсолютизировали труд как фактор образования «справедливой» стоимости. В теории общественно-экономических формаций уже присутствовали элементы анализа человеческого труда (характеристика трудовых отношений и способа производства, а также концепция классовой борьбы). Однако уже в середине XXв. стало ясно, что поддержание существования и развитие знаний, умений, навыков и способностей человека требует определенных затрат. То конечное потребление, которое прежде рассматривалось исключительно как расходы, начало рассматриваться как инвестиции в человека, формирующие человеческий капитал. Человек инвестирует в себя, рассчитывая в будущем получать более высокие проценты с человеческого капитала (в форме заработной платы, прибыли предпринимателя и т.д.). Также в человеческий капитал могут инвестировать и организации, заинтересованные в более высокой производительности труда работников. С развитием новой институциональной теории был создан и первичный эконометрический инструментарий изучения поведения людей, ориентированный на повышение стоимости человеческого капитала в долгосрочной перспективе.

В современной теории в человеческом факторе выделяются три основных компонента [4]:

- чистый труд;
- природные способности (врожденные задатки), которым соответствует рента на эти способности;
- человеческий капитал, которому соответствует доход на этот капитал.

Человеческий капитал – это имеющийся у каждого человека запас знаний, умений, навыков, способностей, мотиваций. Инвестициями в него являются образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. Индивидуальный человеческий капитал — это накопленный запас особенных и специальных знаний, профессиональных навыков индивидуума, позволяющие ему получать дополнительные доходы и другие блага по сравнению с человеком без оных [5].

Следует различать человеческий капитал как фактор производства, конвертирующийся в прибыль компании, и человеческий потенциал как прогнозную оценку возможностей человека в заданных условиях. Это заведомо более широкое понятие учитывает не только те факторы производства, носителем которых является человек, но и различные социальные условия, которые способствуют либо препятствуют развитию человеческого капитала. Человеческий потенциал личности, таким образом, является прогнозной оценкой развития ее человеческого капитала в конкретных социоисторических условиях с учетом воздействия различных факторов микро- и макроокружения.

Применение понятия человеческого капитала

Под человеческим капиталом социальной организации обычно понимают весь человеческий капитал входящих в нее людей, а под человеческими ресурсами организации в узком смысле – те знания, умения, навыки, способности и труд человека, которые могут быть использованы в коммерческих целях (или для реализации целей социальной организации, если речь идет о некоммерческой организации). В данном случае понятие человеческих ресурсов используется в смысле, более узком по сравнению не только с контекстом национальной экономики, но и понятием человеческого капитала. Эта ситуация свидетельствует о некоторой неустойчивости понятийного аппарата общей теории капитала и общей теории менеджмента. Более того, в некоторых научных публикациях понятия человеческого капитала, потенциала и человеческих ресурсов могут использоваться как синонимы. Наконец, текущее состояние человеческого капитала как элемента национального богатства характеризуется понятием человеческих ресурсов. В широком смысле слова под человеческими ресурсами целесообразно понимать всю совокупность ресурсов, представленную на рынке труда, носителем которых является человек, включая и их человеческий потенциал. [8] При этом учитываются и количественные характеристики населения и рынка труда, характеризующие численность людей, обладающих тем или иным уровнем развития человеческого капитала и тем или иным человеческим потенциалом.

В масштабах национальной экономики развитие человеческого капитала оказывается одним из приоритетных направлений государственной социальной политики, а состояние человеческих ресурсов обусловлено различными мерами государственной социально-экономической политики. Системы образования, здравоохранения, государственное регулирование условий труда составляют человеческий потенциал и влияют на состояние человеческого капитала, а государственная демографическая политика и объективные тенденции естественного воспроизводства населения и миграции определяют количественные характеристики человеческих ресурсов. Тем самым определяется то макрокружение, которое влияет на состояние человеческого капитала для отдельных людей и различных организаций.

Наконец, в более широком – социальном – контексте человеческий капитал и человеческие ресурсы характеризуют состояние не только экономической сферы, но и всего общества в целом. В теориях «постиндустриального» общества Д. Белла[1] и супругов Тоффлеров [9,10] человеческий капитал уже рассматривается в современном смысле этого понятия, однако его значение не сводится к чистой экономике. Качественные трансформации общества «третьей волны» связаны и с качественной трансформацией человека, который становится основной движущей силой экономики и одновременно меняет свой образ жизни и социальной активности. Новое качество человеческого капитала – и, следовательно, новое качество человека – меняет возможности человека по созданию материальных и духовных ценностей во всех сферах общества, не исключая и экономическую, но и не ограничиваясь ей. Анализ человеческого капитала на уровне общества в целом может, следовательно, включать изучение неэкономических аспектов деятельности человека.

Место социального капитала в человеческом факторе экономики

Еще одно понятие, предметная область которого близка человеческому капиталу вплоть до использования их в отдельных публикациях в качестве синонимов – социальный капитал. Он капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью (системой) более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания т.е. с членством человека в группе. [3]

Социальный капитал, как следует из определения, нельзя отождествлять с человеческим капиталом или включать в него ни на уровне социальной организации, ни на уровне общества (национальной экономики). Однако он участвует и в формировании человеческого капитала (на этапе развития личности), и в его реализации. Социальный капитал может рассматриваться как одна из характеристик человеческих ресурсов и фактор формирования человеческого потенциала, поскольку человеческий потенциал учитывает взаимосвязи между людьми, которые и составляют сущность социального капитала. Также социальный капитал определяет эффективность использования человеческого капитала, поскольку вне системы социальных связей человек не может реализовать себя в деятельности.

Социальные инновации и человеческий капитал

Инновационная деятельность в социальной подсистеме организации оказывает непосредственное влияние на состояние социального капитала и человеческого потенциала, а также, через них, на человеческий капитал. Подводя итог, можно констатировать, что социальные инновации, направленные на человеческие ресурсы и социальную подсистему организации, воздействуют как на человеческий капитал, так и на человеческий потенциал и социальный капитал. Однако любые изменения свойств человеческого потенциала и социального капитала ведут к изменению состояния человеческого капитала, поскольку человеческий потенциал задает условия формирования человеческого капитала, а социальный капитал – условия его реализации. Следовательно, инновации, направленные на человеческий потенциал и социальный капитал, также необходимо учитывать при анализе инновационного управления человеческим капиталом.

Литература

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Новая технократическая волна на Западе. // М.: Прогресс, 1986.
2. Блауг М. Методология экономической науки. НП «Журнал Вопросы экономики». М. 2004, с.317
3. Бурдые П. Формы капитала. // Экономическая социология. Электронный журнал, 2002, Том 3, № 5.
4. Корицкий А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала // Креативная экономика, 2007, № 5 (5).
5. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – интенсивный социально-экономический фактор развития личности, экономики, общества и государственности // НИУ ВШЭ, 2011.
6. Крючкова С.Е. Диссертация на соискание степени доктора философских наук. Инновации: философско-методологический анализ. М., 2001.
7. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. // Экономическая социология. Электронный журнал, 2002 Т. 3, № 4. – стр. 21.
8. Разнодежина Э.Н. Человеческие ресурсы: их роль и значение // Управление экономическими системами, 2011, №1 (25).
9. Alvin Toffler. Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. // Bantam Books, 1990.
10. Alvin Toffler. Revolutionary Wealth. // Knopf, 2006.

References

1. Bell D. Social'nye ramki informacionnogo obshhestva. Novaja tehnokraticheskaja volna na Zapade. // М.: Progress, 1986.
2. Blaug M. Metodologija jekonomicheskoy nauki. NP «Zhurnal Voprosy jekonomiki». M. 2004, s.317
3. Burd'e P. Formy kapitala. // Jekonomicheskaja sociologija. Jelektronnyj zhurnal, 2002, Tom 3, № 5.
4. Korkickij A.V. Istoki i osnovnye polozhenija teorii chelovecheskogo kapitala // Kreativnaja jekonomika, 2007, № 5 (5).
5. Korchagin Ju.A. Chelovecheskij kapital – intensivnyj social'no-jekonomicheskij faktor razvitija lichnosti, jekonomiki, obshhestva i gosudarstvennosti // NIU VShJe, 2011.
6. Krjuchkova S.E. Dissertacija na soiskanie stepeni doktora filosofskih nauk. Innovacii: filosofsko-metodologicheskij analiz. M., 2001.
7. Radaev V.V. Ponjatie kapitala, formy kapitalov i ih konvertacija. // Jekonomicheskaja sociologija. Jelektronnyj zhurnal, 2002 T. 3, № 4. – str. 21.
8. Raznodezhina Je.N. Chelovecheskie resursy: ih rol' i znachenie // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami, 2011, №1 (25).
9. Alvin Toffler. Powershift: Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. // Bantam Books, 1990.
10. Alvin Toffler. Revolutionary Wealth. // Knopf, 2006.

Княжев Н. С.

Финансовый директор, компания «Интерпрогресс», г. Москва
РЕГИОНАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация

Показана территориально-отраслевая диспропорция развития инфраструктуры фондового рынка. Обоснована необходимость использования потенциальных возможностей регионального кластера фондового рынка как фактора экономического развития страны и регионов.

Ключевые слова: банк, факторы, фондовый рынок, инфраструктура, модель.

The territorial and branch disproportion of development of infrastructure of stock market is shown. Need of use of potential opportunities of a regional cluster of stock market as factor of economic development of the country and regions is proved.

Keywords: bank, factors, stock market, infrastructure, model.

Обширность территории России предъявляет к инфраструктуре фондового рынка повышенные требования географического характера. Неоднородность территории по различным признакам или чрезмерная величина территории с точки зрения определенных целей изучения и практической деятельности, обуславливает необходимость членения территории на части – регионы. Среди множества подходов к понятию региона можно выделить два доминирующие (имеющие наибольшее распространение, законодательное подкрепление, экономическую обоснованность): регион – субъект Федерации и регион – федеральный округ. С точки зрения государственного управления, понятие региона подразумевает, безусловно, федеральный округ как компактную управленческую единицу и субъект Федерации как ее составную часть. Таким образом, создается двухуровневая система управления: федеральный округ – субъект Федерации.

Сегодняшняя территориально-отраслевая диспропорция уже ни у кого не вызывает сомнений. Данные свидетельствуют не только о фактической неравномерности в экономике, но и о серьезных диспропорциях в социально-экономическом, ресурсном и территориальном потенциале регионов. Вместе с тем, региональные особенности инфраструктурных преобразований фондового рынка, остаются недостаточно исследованными и, до последнего времени, они не получили заметного отражения в правительственных документах [1]. Региональный аспект «инфраструктурной» политики, по существу, лишь обозначен в правительственных документах в качестве проблемной области, а сама эта политика, как комплекс мер государственного регулирования и стимулирования регионального развития, остается пока только задачей экономических преобразований в России.

В процессе исследования выявлено, что основными проблемами, характерными для регионального сегмента фондового рынка являются [2-7]:

- неспособность отойти от «аккумулирующих» сделок к активной торговле на вторичном рынке;
- информационная непрозрачность деятельности предприятий и регионов;
- отсутствие действенных концепций развития фондового рынка в большинстве субъектов Федерации и мер по их реализации;
- отсутствие системы продвижения на рынок бумаг региональных эмитентов – субъектов управления регионов;
- ограниченность свободных капиталов в регионах, особенно, донорских;
- недостаточная ликвидность и ограниченный доступ на ликвидные рынки заимствований, особенно, с низкими ставками рефинансирования;
- ограниченный, а в ряде случаев – низкий, уровень знаний и профессионализма региональных участников фондового рынка, инвесторов, органов государственной власти;
- отсутствие опыта проведения публичных акций;
- и самое главное – слабое развитие инфраструктуры.

Но в тоже время развитие регионального сегмента фондового рынка – одно из условий развития промышленности регионов, привлечения в региональную экономику отечественных и иностранных капиталов. Региональные эмитенты практически не имеют доступа к организованному рынку, а тем более – электронному. Присутствует, конечно, традиционный рынок, однако площадок по торговле региональными ценными бумагами просто не существует. В настоящее время отсутствует региональная универсальная система информирования участников рынка относительно новых выпусков ценных бумаг, характеристик эмитента, сложившихся цен. Ярко выражена проблема продвижения ценных бумаг региональных эмитентов на рынок. Активность региональных бирж сегодня минимальна.

В условиях существования объективных проблем, региональным профессиональным участникам трудно конкурировать с крупными национальными компаниями и совершенствовать свой бизнес. К тому же крупные компании, исторически функционирующие только в Москве, постепенно проникают в регионы, предлагая воспользоваться указанными выше преимуществами местным клиентам, вытесняя региональных игроков.

Как результат, потенциальные возможности регионального сегмента фондового рынка в настоящее время не используются должным образом. Данный факт оказывает негативное влияние на распределение инвестиционных ресурсов в общероссийском масштабе.

Проведенный анализ позволил установить, что эффективное использование инвестиционных возможностей фондового рынка возможно только при наличии развитой инфраструктуры, а ее региональное распределение территориально следует за размещением денежных ресурсов в экономике страны. При этом функционирование фондовой инфраструктуры не должно рассматриваться отдельно от социально-экономического состояния того региона, где она функционирует. Системность инфраструктуры региона с учетом информационно-технологической архитектуры фондового рынка позволит получить синергетический эффект за счет повышения оборачиваемости денежных средств.

Литература

1. Княжев Н. С. Без профи... не обойтись. К вопросу о функционировании в регионах компаний – профессиональных участников фондового рынка // Российское предпринимательство. – 2007. – № 9-1. – С. 110-114.
2. 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.
3. Минаков В. Ф., Корчагин Д. Н., Король А. С., Галстян А. Ш., Азаров И. В. Оптимизация автоматизированных систем межбанковских расчетов // Финансы и кредит. – 2006. – № 20 (224). – С. 17-21.
4. Минаков В. Ф., Минакова Т. Е., Галстян А. Ш., Шиянова А. А. Обобщенная экономико-математическая модель распространения и замещения инноваций // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 47 (302). – С. 49-54.
5. 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.
6. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research/ – 2014. – № 21 (1). – P. 190-196.
7. Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Математическая интерпретация экономических волн // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 4-1 (23). – С. 64-65.

References

1. Knjazhev N. S. Bez profi... ne obojtis'. K voprosu o funkcionirovanii v regionah kompanij – professional'nyh uchastnikov fondovogo rynka // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2007. – № 9-1. – S. 110-114.

2. Galstjan A. Sh., Glushko D. S., Minakov V. F., Shijanov A. A. Povyshenie jeffektivnosti raboty predpriyatij jelektrosvjazi na osnove razlichnyh variantov vlozhenija sredstv // Infokommunikacionnye tehnologii. – 2007. – № 3. – S. 114–119.
3. Minakov V. F., Korchagin D. N., Korol' A. S., Galstjan A. Sh., Azarov I. V. Optimizacija avtomatizirovannyh sistem mezhbankovskih raschetov // Finansy i kredit. – 2006. – № 20 (224). – S. 17–21.
4. Minakov V. F., Minakova T. E., Galstjan A. Sh., Shijanov A. A. Obobshhennaja jekonomiko-matematicheskaja model' rasprostraneniya i zameshheniya innovacij // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2012. – № 47 (302). – S. 49–54.
5. 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.
6. Minakov V. F., Ilyina O. P., Lobanov O. S. Concept of the Cloud Information Space of Regional Government // Middle-East Journal of Scientific Research/ – 2014. – № 21 (1). – P. 190–196.
7. Minakov V. F., Minakova T. E. Matematicheskaja interpretacija jekonomicheskikh voln // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 4-1 (23). – S. 64–65.

Конев А.А.

Студент, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация

В статье приводятся результаты анализа стратегических альтернатив развития российского авторынка под воздействием кризисных факторов, обосновывается целесообразность углубления степени локализации и внедрения инновационных технологий в интересах снижения себестоимости и роста конкурентоспособности.

Ключевые слова: автомобильный рынок, кризис, антикризисная стратегия, конкурентоспособность

Konev A.A.

Student, Plekhanov Russian Economic University

RUSSIAN AUTOMOBILE MARKET IN CRISIS

Abstract

The article provides the results of strategic alternatives analysis held for Russian automobile market in crisis conditions, proves the necessity of greater localization and innovations use for the purpose of cost reduction and competitiveness growth.

Keywords: automobile market, crisis, recession avoiding strategies, competitiveness.

Рынок автомобилей в России – динамично развивающийся на сегодня сегмент экономики. Востребованность на автомобили у российских покупателей растет с каждым годом, параллельно с этим растет и доля рынка. Значительный объем товарооборота России составляют поставщики автомобилей из-за рубежа, например, таких крупных производителей как Toyota, Hyundai, Nissan, Kia, Renault, Ford, Mercedes-Benz и др. В последние годы создается немало автомобильных заводов иностранных компаний и на территории Российской Федерации. Так, широкую известность имеет Санкт-Петербургский автомобильный кластер, представляющий собой успешный пример реализации кластерной политики в интересах социально-экономического развития территории, как это отражено в работах Г.Ю. Гагариной [1], а также в целях развития конкурентного потенциала региона. Последний вопрос достаточно широко описан в трудах Л.М. Бадалова и Л.Н. Чайниковой [2].

Однако за прошедший год в условиях сформировавшегося кризиса и политики государства объем продаж легковых и легких коммерческих автомобилей, по сравнению с предыдущим годом, значительно упал, в частности, в результате действий Центрального Банка Российской Федерации по увеличению ключевой ставки до 17 %, за счет чего резко выросли проценты по автокредитам. После незначительного обратного курса на понижение процентной ставки ЦБ РФ до 15% ситуация в лучшую сторону сильно не изменилась. При этом, как следует из результатов проведенного А.Г. Поляковой и В.В. Колмаковым исследования, кризис 2014-2015 гг. отличается от кризиса 2008-2009 года [3], в том числе и потому, что он развивается локально в Российской Федерации, не затрагивая другие страны, за исключением СНГ.

Из-за падения курса рубля и снижения покупательной способности населения, введения экономических санкций, не способствующих росту инвестиций в экономику России, импорт автомобилей по прогнозам экспертов (по данным аналитического агентства «Автостат») в 2015 году сократится вдвое, объем продаж упадет примерно на треть.

Все это является объективными факторами кризисных явлений в экономике. В динамике происходит снижение всех показателей как первичного рынка автомобилей, так и рынка поддержанных автомобилей. Сдерживание темпов падения продаж с сентября по декабрь 2014 года пытались осуществлять с помощью возобновленной программы утилизации автомобилей. Безусловно, этот фактор несколько способствовал поддержанию потребительского спроса населения и желанию приобрести что-то большее, чем оно имеет на данный момент. Вместе с тем, падение реальных располагаемых доходов имело решающее значение в возможностях автомобилистов пересаживаться на новые транспортные средства. Положительные эффекты безусловно были достигнуты, и программу решили продлить в 2015 году, но пока неясно, будет ли она столь успешной в связи с последними событиями.

Основным минусом данной программы является достаточно узкий модельный ряд, представленный на продажу взамен старых автомобилей. Это в основном представители отечественных производителей («АвтоВАЗ», «ГАЗ», «УАЗ»), а также несколько популярных иностранных марок, собирающихся на территории России. На объемах продаж премиальных автомобилей программа утилизации никак не отразилась.

Однако, углубившись в детали и рассматривая конкретный период конца 2014 года, можно было наблюдать процесс ажиотажного спроса на автомобили по обоим сегментам рынка. Это свидетельствует о предприимчивости российского населения – в связи с высокими инфляционными ожиданиями и прогнозируемым ростом цен в 2015 году население стало скупать продукцию с высокой стоимостью в кратчайшие сроки по ценам уходящего года. Массовой скупкой автомобилей также занималось и население ближнего зарубежья, поскольку в связи с обвалом российской валюты иностранцы смогли сэкономить на курсовой разнице при покупке автомобилей в России за рубли.

В значительной мере рост продаж в декабре обеспечивал вторичный рынок автомобилей. Положительная динамика выручки от продаж поддержанных автомобилей по сравнению с декабрем 2013 года наблюдалась практически у всех ведущих марок, представленных на российском рынке. Лидирующие позиции продолжали сохранять за собой отечественные модели LADA 2114 и LADA 2107.

В целом, за 2014 год отчетливо проявлялась тенденция снижения объемов реализации автомобилей на российском рынке. К началу текущего года многие автодилеры приостановили прием заказов на автомобили до стабилизации курса рубля либо вовсе стали перенаправлять предназначенные для продажи в России автомобили на другие иностранные рынки.

Наибольший спад продаж по итогам года был отмечен в Ленинградской и Кемеровской областях (приблизительно 25%), чуть менее значительный в Тюменской и Калужской областях (около 21%) [4]. Регионы-лидеры по объему покупательской способности, такие как Москва и Московская область, Санкт-Петербург, а также республика Татарстан, Краснодарский край, республика

Башкортостан, Самарская и Свердловская области, тоже показали отрицательный рост покупок автомобилей по сравнению с предыдущим годом.

Текущая ситуация безусловно вызовет банкротство ряда дилерских центров, представляющих свои интересы на российском рынке. Причины такого проседания относятся к фундаментальным и очевидным факторам, затронувшим всю российскую экономику в целом. Сложно не согласиться с Р.В. Файзуллиным, Р.С. Давлетовой и Р.А. Коловертновым в том, что «усилившиеся в последнее время процессы глобализации, нарастания конкуренции и неопределенности внешней среды требуют от предприятий высокого уровня устойчивости, гибкости управленческих систем и способности быстро адаптироваться к изменениям экономических условий» [5]. Выбираться из кризиса необходимо за счет целевого проектного финансирования конкретных программ, направленных на стабилизацию и возобновление работы автомобильных заводов на полную мощность, обновление устаревших основных фондов, а также возврат доверия населения к национальной валюте и поддержанию роста номинальной заработной платы хотя бы на уровне общего роста потребительских цен.

Большое значение для потребителей также имеют банковские займы на покупку автомобилей. Несмотря на то, что темпы развития автокредитования в силу объективных обстоятельств снижаются, почти половина автомобилей приобретается именно в кредит. Исходя из этого целесообразным является проведение либеральной политики государства в области кредитования автомобилей, а также установления банками реальной фиксированной процентной ставки без мелких шрифтов в контрактах.

Что же касается мероприятий самих автопроизводителей, то они начали разрабатывать планы по частичному сглаживанию кризисных процессов российского автомобилестроения путем поиска альтернативных рынков сбыта, например, в страны Азии, Латинской и Южной Америки, а также Африки, в частности акцент делается на развивающийся рынок ЮАР. О том, станут ли российские автомобили востребованными на новых рынках или нет, можно будет говорить только по результатам продаж.

Активно продвигается роль локализации автосборочного процесса, а именно, использование собственных ресурсов при незначительном заимствовании импортных комплектующих, что значительно снизило бы транзакционные издержки, а, следовательно, и цену на конечный продукт и более высокий потребительский спрос. Вообще, процесс углубления степеней переработки и локализации тесно сопряжен с инновационной деятельностью, как это описано в работах А.Г. Поляковой [6, 7]. Стимулировать российское производство предлагается также через снижение таможенных пошлин на ввозимое оборудование, а также повышение налогов на импорт готовых автомобилей либо их отдельных готовых узлов и деталей, предназначенных для «отверточной сборки».

Все приведенные аргументы могут и должны способствовать постепенному вытягиванию российского рынка автомобилей из кризиса и адаптации его к условиям новой экономики [8], что конечно займет значительно более продолжительный период, чем декабрьский взлет активности. Однако главной задачей является стабильное развитие данного сегмента экономики и недопущение его дальнейших провалов.

Литература

1. Гагарина Г. Ю. Кластеры как основа обеспечения устойчивого социально-экономического развития российских регионов // Вестник Российской экономической академии имени Г. В. Плеханова. – 2011. – № 6 (42).
2. Бадалов Л. М., Чайникова Л. Н. Система управления и резервы повышения конкурентного потенциала региона // Качество. Инновации. Образование. – 2011. – № 2. – С. 58-62.
3. Колмаков В. В., Полякова А. Г. Российская экономика в условиях 3-мирового финансового кризиса // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2009. – № 4. – С. 65-68.
4. ТОП-10 российских регионов-лидеров по продажам автомобилей // Автомобильный онлайн журнал [Электронный ресурс] URL: <http://www.kolesa.ru/news/top10-rossijskih-regionovliderov-po-prodazham-avtomobilej-2014-12-26>
5. Файзуллин Р. В., Давлетова Р. С., Коловертнов Р. А. Влияние внешней среды на стратегическое планирование развития промышленного предприятия. Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 7 (36). – С. 519-522.
6. Полякова А.Г. Инновационная деятельность как фактор модернизации экономического пространства региона // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2010. – Т. 137. – С. 419-427.
7. Полякова А. Г., Шалаев В. С. Механизмы государственной активизации венчурного финансирования инновационной деятельности // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-3. – С. 815-820.
8. Гагарина Г. Ю., Чайникова Л. Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект // Плехановский научный бюллетень. – 2012. – № 2 (2). – С. 035-041.

References

1. Gagarina G. Ju. Klasteri kak osnova obespechenija ustojchivogo social'no-jekonomicheskogo razvitija rossijskih regionov // Vestnik Rossijskoj jekonomicheskaj akademii imeni G. V. Plehanova. – 2011. – № 6 (42).
2. Badalov L. M., Chajnikova L. N. Sistema upravlenija i rezervy povyshenija konkurentnogo potenciala regiona // Kachestvo. Innovacii. Obrazovanie. – 2011. – № 2. – S. 58-62.
3. Kolmakov V. V., Poljakova A. G. Rossijskaja jekonomika v uslovijah 3mirovogo finansovogo krizisa // Vestnik Izhevskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. – 2009. – № 4. – С. 65-68.
4. TOP-10 rossijskih regionov-liderov po prodazham avtomobilej // Avtomobil'nyj onlajn zhurnal [Elektronnyj resurs] URL: <http://www.kolesa.ru/news/top10-rossijskih-regionovliderov-po-prodazham-avtomobilej-2014-12-26>
5. Fajzullin R. V., Davletova R. S., Kolovertnov R. A. Vlijanie vneshnej sredy na strategicheskoe planirovanie razvitija promyshlennogo predpriyatija. Jekonomika i predprinimatel'stvo. – 2013. – № 7 (36). – С. 519-522.
6. Poljakova A.G. Innovacionnaja dejatel'nost' kak faktor modernizacii jekonomicheskogo prostranstva regiona // Nauchnye trudy Vol'nogo jekonomicheskogo obshhestva Rossii. – 2010. – T. 137. – S. 419-427.
7. Poljakova A. G., Shalaev V. S. Mehanizmy gosudarstvennoj aktivizacii venchurnogo finansirovanija innovacionnoj dejatel'nosti // Jekonomika i predprinimatel'stvo. – 2014. – № 1-3. – S. 815-820.
8. Gagarina G. Ju., Chajnikova L. N. Strategirovanie razvitija territorial'nyh sistem v uslovijah novoj jekonomiki: metodologičeskij aspekt // Plehanovskij nauchnyj bjulleten'. – 2012. – № 2 (2). – S. 035-041.

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

ИТЕРАТИВНЫЙ МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация

В статье предлагается для распределения субсидий для поддержки порогового уровня рентабельности использовать итеративную процедуру, обеспечивающую по субъектам РФ его приближение к принятому нормативному значению.

Ключевые слова: поддержка доходов, итеративная процедура, норматив рентабельности.

ITERATIVE METHODS SUPPORT PLANNING
AGRICULTURAL INCOME

Abstract

The article proposes to distribute subsidies to support a threshold level of profitability to use an iterative procedure to ensure the subjects of the Russian Federation adopted his approach to the normative values.

Keywords: income support, an iterative procedure, the norm of profitability.

На сегодняшний день система планирования сельского хозяйства, как и всей экономики страны, находится на стадии научно-теоретической и практической разработки. Принятый Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», призван установить порядок создания и функционирования системы планирования социально-экономического развития страны.

Реализация названного закона предполагает использование эффективных организационно-экономических механизмов планирования. Как показывает опыт национального и регионального программирования сельского хозяйства, многие проблемы планирования не решены или нуждаются в совершенствовании. К ним относятся механизмы поддержки доходов сельхозтоваропроизводителей, которые не направлены на обеспечение необходимого уровня рентабельности и его регулирование в территориальном разрезе.

При планировании в целом государственной поддержки доходов следует исходить из необходимости обеспечения сельскохозяйственным товаропроизводителям минимальных доходов от производства с учетом природно-экономических условий их хозяйственной деятельности. Для этого целесообразно использовать прямые фиксированные выплаты в рамках среднесрочной программы поддержки доходов. Прямые платежи сельскохозяйственному производителю должны обеспечить минимальный стабильный уровень доходов и могут устанавливаться на основе базовых показателей затрат на производство всей продукции.

Рассмотрим вариант распределения субсидий, при котором учитывается пороговый уровень рентабельности необходимый для простого воспроизводства. Распределение несвязанной поддержки с учетом порогового уровня рентабельности проиллюстрируем расчетами на примере областей ЦФО. При этом в качестве порогового уровня примем уровень рентабельности, равный 15%.

Для распределения субсидий используем итеративную процедуру. На первой итерации используются результаты расчетов рентабельности по базовым (нормативным) показателям, при которой регионы с базовой рентабельностью выше 15% из распределения исключаются. В нашем случае в их число вошли Курская (индекс рентабельности 1,265), Орловская (1,204) и Тамбовская (1,192) области.

На второй итерации выявляются области, у которых рентабельность с учетом расчетных субсидий превысила пороговый уровень. Для этих регионов субсидии ограничиваются пороговым уровнем, а свыше включаются в распределение по другим областям. Для этого этапа расчетов в примере вошли Белгородская (1,190), Воронежская (1,199), Московская (1,180) и Рязанская (1,161) области.

На третьей итерации для Владимирской (1,186) и Липецкой (1,173) областей, превысивших пороговый уровень, субсидии ограничиваются уровнем рентабельности, обеспечивающим 15%. Результаты расчетов рентабельности приведены в таблице 1 и на рисунке.

Таблица 1 - Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства в субъектах ЦФО РФ с различным уровнем субсидирования и методами распределения субсидий на поддержку доходов сельхозтоваропроизводителей

Область	факт среднегодовой за 2008-2011 гг. по приведенным к 2011 г. данным, без учета субсидий	Индекс рентабельности				
		с субсидиями				
		официальная методика распределения		предлагаемая методика с учетом порога рентабельности		
		из федерального бюджета	из федерального и регионального бюджетов			
				1-я итерация	2-я итерация	3-я итерация
Белгородская	1,113	1,116	1,148	1,190	1,150	1,150
Брянская	0,907	0,924	1,018	0,984	1,050	1,066
Владимирская	1,042	1,048	1,075	1,120	1,186	1,150
Воронежская	1,121	1,139	1,226	1,199	1,150	1,150
Ивановская	0,914	0,922	0,961	0,992	1,057	1,073
Калужская	0,981	0,987	1,036	1,058	1,124	1,140
Костромская	0,958	0,964	0,994	1,035	1,101	1,117
Курская	1,265	1,283	1,377	1,265	1,265	1,265
Липецкая	1,030	1,042	1,126	1,108	1,173	1,150
Московская	1,103	1,105	1,127	1,180	1,150	1,150
Орловская	1,204	1,221	1,303	1,204	1,204	1,204
Рязанская	1,083	1,097	1,164	1,161	1,150	1,150
Смоленская	0,741	0,762	0,864	0,819	0,885	0,900
Тамбовская	1,192	1,216	1,326	1,192	1,192	1,192
Тверская	0,905	0,920	0,989	0,983	1,049	1,064
Тульская	0,940	0,953	1,028	1,018	1,084	1,099
Ярославская	0,924	0,930	0,971	1,002	1,068	1,083

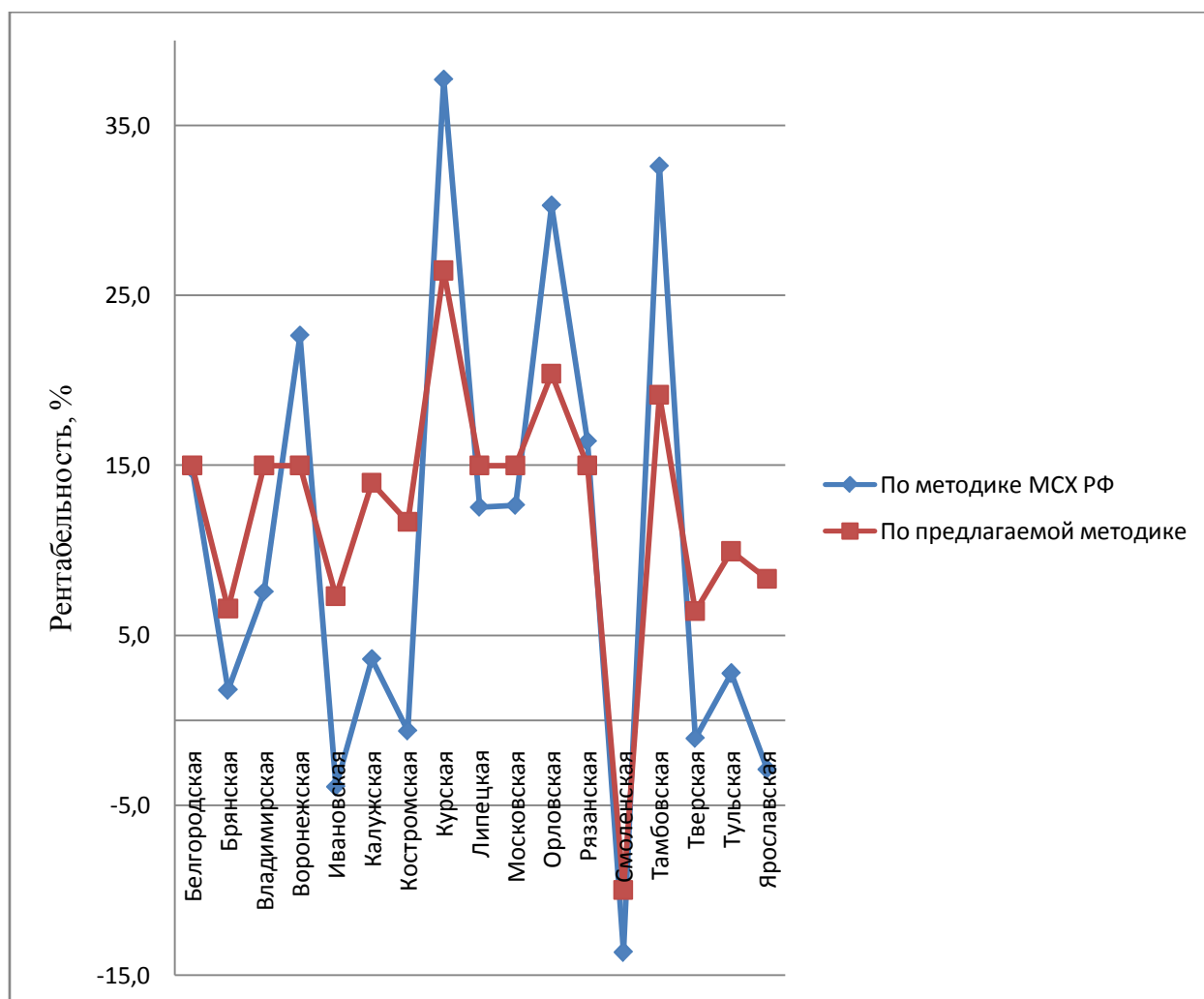


Рис. 1 - Рентабельность при разных методиках распределения субсидий

В таблице 2 приведен сравнительный анализ результатов распределения субсидий на поддержку доходов сельхозтоваропроизводителей по принятой и предлагаемой методикам.

Таблица 2 - Вариация уровня рентабельности сельскохозяйственного производства в субъектах ЦФО РФ с различным уровнем субсидирования и методами распределения субсидий на поддержку доходов сельхозтоваропроизводителей

Показатель вариации	факт средне- годовой за 2008-2011 гг. по приведенным к 2011 г. данным, без учета субсидий	Индекс рентабельности				
		с субсидиями				
		официальная методика распределения		предлагаемая методика с учетом порога рентабельности		
		из феде- рального бюджета	из феде- рального и регио- нального бюджетов			
		1-я итерация	2-я итерация	3-я итерация		
Мин	0,741	0,762	0,864	0,819	0,885	0,900
Мах	1,265	1,283	1,377	1,265	1,265	1,265
Размах вариации, раз	1,71	1,68	1,59	1,54	1,43	1,40
Среднее значение	1,025	1,037	1,102	1,089	1,120	1,124
Стандартное отклонение	0,134	0,135	0,142	0,115	0,086	0,078
Коэффициент вариации, %	13,1	13,1	12,9	10,6	7,7	6,9

Анализ показывает, что использование предлагаемого итеративного метода существенно выравнивает доходы по областям ЦФО. Так, в сравнении с официальной методикой, размах вариации индекса рентабельности снижается с 1,59 до 1,4 раз, а коэффициент вариации с 12,9 до 6,9%. Таким образом, субъекты РФ ставятся в относительно равные условия получения доходов для воспроизводства.

Литература

1. Кудинов В.И., Капитонов А.А., Корнеев А.Ф., Рёгуш В.В., Тарасов Н.Г. Нормативно-ресурсный метод планирования. Москва, 1990. - 192с.
2. Кудинов В.И., Корнеев А.Ф., Капитонов А.А. Методика расчетов предпринимательского дохода // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1996. № 5. С. 23-26.
3. Беспяхотный Г.В., Капитонов А.А., Корнеев А.Ф. Методика планирования бюджетных субсидий для сельскохозяйственного производства. Москва-Екатеринбург, 2006. – 49с.

References

1. Kudinov V.I., Kapitonov A.A., Korneev A.F., Regush V.V., Tarasov N.G. Regulatory and resource planning method. Moscow, 1990. - 192s.
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.
3. Bespakhotniy G.V., Kapitonov A.A., Korneev A.F. Method of planning budget subsidies for agricultural production. Moscow, Yekaterinburg, 2006. - 49c.

Кривко Т.С.

Аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, статистика», Новосибирский государственный университет экономики и управления.
СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЙ.

Аннотация

В статье, рассмотрена структура государственных (муниципальных) учреждений в России, а также проанализированы данные сферы образования государственных (муниципальных) учреждений по их типам и уровням государственной (муниципальной) власти в Российской Федерации на 1 октября 2014 г.

Ключевые слова: государственные (муниципальные) учреждения, образовательные учреждения, казенные, бюджетные и автономные учреждения.

Krivos T.S.

Graduate student of Accounting, Statistics, Novosibirsk state university of economy and management.

STRUCTURE OF THE PUBLIC (MUNICIPAL) INSTITUTIONS.

Abstract

In article, the structure of the public (municipal) institutions in Russia is considered, and this education of the public (municipal) institutions on their types and levels of the state (municipal) power in the Russian Federation for October 1, 2014 is analyzed.

Keywords: public (municipal) institutions, educational institutions, public, budgetary and autonomous institutions.

Реформирование сети образовательных учреждений Российской Федерации нацелено на повышения эффективности функционирования образовательных учреждений в новых социально – экономических и демографических условиях России в соответствии с приоритетными направлениями развития образовательной системы Российской Федерации. [1]

С 1 сентября 2013 г. вступил в силу новый Федеральный Закон № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Закон № 273 – ФЗ), согласно которому системным оказанием услуг в сфере образования должны заниматься только юридические лица. [3]

В России оказанием образовательных услуг могут заниматься как государственные, так и негосударственные организации.

В соответствии с частью 1 статьи 22 Закона № 273 – ФЗ государственные и негосударственные образовательные учреждения могут создаваться в организационно – правовых формах, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации для некоммерческих организаций.

Согласно части 4 статьи 22 данного закона образовательное учреждение в зависимости от того, кем оно создано, является государственным, муниципальным или частным. [3]

Реструктуризация системы управления образовательными учреждениями привела к созданию трех их типов: казенного, бюджетного и автономного, которые значительно отличаются друг от друга (рисунок № 1).



Рис. 1 - Виды учреждений сферы образования в Российской Федерации

В целях совершенствования правового положения государственных (муниципальных) учреждений был принят Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – № 83 – ФЗ), целью которого является повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг, при условии сохранения (либо снижения) темпов роста бюджетных расходов на их предоставление. [2]

К основным задачам данного Федерального закона относится следующее:

- создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения внебюджетных средств;
- создание условий и стимулов для федеральных органов власти по оптимизации сети учреждений.

В целях повышения прозрачности проводимых преобразований, связанных с реализацией положений Закона № 83 – ФЗ, Министерством финансов Российской Федерации осуществляется постоянная диагностика результатов реализации данного закона.

Рассмотрим на примере структуру учреждений по количеству государственных (муниципальных) учреждений России в целом и некоторых регионах таких как: город Москва, Московская область, Свердловская область и Новосибирская область.

По состоянию на 1 октября 2014 г. в Российской Федерации действует 178 875 учреждений, из них 27,62 % – казенных, 63,99 % – бюджетных, 8,39 % – автономных. [5]

Таблица 1

Регионы	Автономные	Бюджетные	Казённые	Всего
Всего по РФ, в т.ч.:	15 011	114 454	49 410	178 875
Москва	105	3 652	517	4 274
Московская обл.	949	5 103	1 228	7 280
Свердловская обл.	918	2 138	1 802	4 858
Новосибирская обл.	214	1 361	1 934	3 509

Таблица № 1 – Количество государственных (муниципальных) учреждений в Российской Федерации по их типам по состоянию на 1 октября 2014 г.

В регионах структура учреждений иная, к примеру, в Новосибирской области наибольшую долю составляют казённые – 55,12 %, бюджетные – 38,79 %, автономные – 6,1 %.

В результате мониторинга количества государственных (муниципальных) учреждений можно отследить деятельность в сфере образования. [5]

Проанализируем данные сферы образования по их типам и уровням государственной (муниципальной) власти (таблица № 2).

Таблица 2

Регионы	Автономные	Бюджетные	Казённые	Всего
На федеральном уровне				
Всего по РФ, в т.ч.:	19	291	58	368
Москва	1	31	5	37
Московская обл.	1	10	4	15
Свердловская обл.	2	5	1	8
Новосибирская обл.	4	3	3	10
На уровне Субъекта РФ				
Всего по РФ, в т.ч.:	205	2 059	310	2 574
Москва	1	138	3	142
Московская обл.	4	62	0	66
Свердловская обл.	12	16	19	47
Новосибирская обл.	10	10	2	22
На муниципальном уровне				
Всего по РФ, в т.ч.:	1 643	12 674	4 897	19 214
Москва	4	2	133	139
Московская обл.	108	769	0	877
Свердловская обл.	56	69	188	313
Новосибирская обл.	10	214	446	670

Таблица № 2 – Количество государственных (муниципальных) учреждений в Российской Федерации в сфере образования по их типам и уровням государственной (муниципальной) власти по состоянию на 1 октября 2014 г.

Из таблицы № 2 видно, что наибольшее число государственных (муниципальных) учреждений в сфере образования создано на муниципальном уровне, причем их количество больше по бюджетным учреждениям (12 674 учреждений), что более чем в 2,5 раза больше, чем казённых и в 7,7 раз больше, чем автономных.

Если рассматривать состав государственных (муниципальных) учреждений в регионах Российской Федерации, то увидим, что количество бюджетных учреждений больше на уровне субъекта Российской Федерации (138 учреждений), а казённых – на муниципальном уровне (133 учреждения), тогда как в Московской области на муниципальном уровне создано 769 учреждений в сфере образования, а казённых вообще нет.

Структура государственных (муниципальных) учреждений в результате реализации закона № 83 – ФЗ на 1 октября 2014 г. выглядит следующим образом: бюджетные учреждения составляют 63,99 % от всего количества государственных (муниципальных) учреждений в Российской Федерации. В исследуемых регионах ситуация обстоит следующим образом: в Московской и Свердловской областях преобладает количество бюджетных учреждений, а в Новосибирской области – казённых.

Относительно сферы образования выявлено, что наибольшее число учреждений в сфере образования в Российской Федерации создано на муниципальном уровне, причем количество бюджетных образовательных учреждений более чем в 2,5 раза больше, чем казённых и в 7,7 раз больше, чем автономных.

В Новосибирской области большинство учреждений сферы образования созданы на муниципальном уровне с приоритетом на учреждения казённого типа.

Литература

1. Консультант Плюс [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения 27.03.2015).

- 2.О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений / федер. закон. РФ от 8 мая 2010 г. № 83 – ФЗ [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/12175589/#help> (дата обращения 25.03.2015).
- 3.Об образовании в Российской Федерации / федер. закон. РФ от 29 декабря 2012 г. № 273 – ФЗ [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173649/ (дата обращения 20.03.2015).
- 4.О бухгалтерском учёте / федер. закон. РФ от 6 декабря 2011 г. № 402 – ФЗ / [Электронный ресурс] // URL: <http://base.garant.ru/70103036/> (дата обращения 20.03.2015).
- 5.Сводная информация о государственных (муниципальных) учреждениях на 1 октября 2014 г./ [Электронный ресурс] // URL: <http://www.bus.gov.ru> (дата обращения 1.10.2014).

References

1. Consultant Plus [An electronic resource]//URL: <http://www.consultant.ru>. (date of the address 27.03.2015).
2. About modification of separate acts of the Russian Federation in connection with improvement of a legal status of the public (municipal) institutions / law. The Russian Federation of May 8, 2010 No. 83 – Federal Law [An electronic resource] of URL: <http://base.garant.ru/12175589/#help> (date of the address 25.03.2015).
3. About education in the Russian Federation / law. The Russian Federation of December 29, 2012 No. 273 – Federal Law [An electronic resource]//URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173649/(date of the address 20.03.2015).
4. About the accounting / law. The Russian Federation of December 6, 2011 No. 402 – Federal Law / [An electronic resource]//URL: <http://base.garant.ru/70103036/>(date of the address 20.03.2015).
5. Summary information on the public (municipal) institutions for October 1, 2014 / [An electronic resource]//URL: <http://www.bus.gov.ru> (date of the address 1.10.2014).

Куватова П.Р.¹, Вильданова И.И.²

¹Студентка, Башкирский государственный университет; ²Студентка, Башкирский государственный университет

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Аннотация

В статье рассмотрена структура заработной платы, ее базовая и стимулирующая часть, соотношение той и другой части в разных странах мира и влияние этого соотношения на производительность труда работников.

Ключевые слова: заработная плата, базовая часть заработной платы, стимулирующая часть заработной платы.

Kuvatova P.R.¹, Vil'danova I.I.²

¹Student, Bashkir State University; ²Student, Bashkir State University

Abstract

The article describes the structure of wages, its basic and challenging part, the ratio of both parts around the world and the impact of this relationship on the productivity of worker.

Keywords: wages; part tariff; over-tariff part.

В условиях рыночной экономики возникает необходимость в определении удельного веса базовой и стимулирующей частей заработка.

Согласно теории американского экономиста Эдварда Лоулера, оплата труда любого работника состоит из трех частей.

Первая часть заработной платы равна для всех сотрудников данной организации, выполняющих одинаковые обязанности. К этой части заработка относится оплата по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам.

Вторая часть заработной платы определяется стажем и факторами стоимости жизни. В эту часть заработной платы включаются доплаты и надбавки, выплаты по территориальному регулированию заработной платы. Все работники получают эту часть заработной платы, но ее размер пересматривается каждый год.

Первые две составляющие заработной платы можно условно отнести к основной (тарифной) части оплаты труда, которая в основном связана с реализацией ее воспроизводственной функции. Следовательно, величина основной части заработка должна быть достаточной для того, чтобы гарантировать работнику воспроизводство его рабочей силы. Преобладание основной части заработной платы сотрудников свидетельствует о стабильном экономическом положении предприятий на рынке.

Третья составляющая заработка работника зависит от результатов его труда в предшествующем периоде. К ней можно отнести премии и другие вознаграждения по итогам работы за определенный период времени. Она образует надтарифную (стимулирующую) часть заработной платы, устанавливает зависимость размеров заработной платы от количества и качества результатов труда и порождает материальную заинтересованность работников в улучшении последних. Следовательно, надтарифная часть заработной платы нацелена на реализацию ее стимулирующей функции. Ее величина должна быть достаточной для того, чтобы заинтересовать работника в результатах своего труда. При этом значение и эффективность стимулирующей функции возрастают во много раз, если организация оплаты труда порождает материальную заинтересованность работников не только в результатах своего труда, но и в результатах деятельности компании, всей экономики. Стимулирующая функция заработной платы привязывает уровень вознаграждения к величине трудового вклада работника в общий результат работы коллектива.

Высокую гарантированность оплаты труда мы можем увидеть в странах с развитой рыночной экономикой. Например, процентное соотношение базовой части в заработной плате работников промышленности в США достигает 80-85%, в Японии – 85%, в Великобритании – 75-80% [1, с. 192].

На основе зарубежного опыта мы видим, что наиболее оптимальным является 15-30% стимулирующей части заработной платы. В США наиболее высокая доля стимулирующей части заработка представлена в нефтеперерабатывающей отрасли (29,2%), а наиболее низкая - в автомобильной отрасли (22,2%) [1, с. 192].

При уменьшении базовой части в заработной плате невозможно обеспечить получение минимума заработной платы, а увеличение стимулирующей части в оплате труда отрицательно сказывается на стимулирующей функции базового заработка. В таком случае работник мало заинтересован повышением квалификации, что ведет к ухудшению качества рабочей силы.

Анализ структуры заработной платы работников российских предприятий показал, что доля оплаты по тарифным ставкам, должностным окладам, сдельным расценкам составляет около 56,9%, доплат, надбавок и выплат по районному регулированию оплаты труда – 20,7%, т.е. доля базовой части составляет 77,6 %, а доля премий и других вознаграждений – 22,4%, что составляет стимулирующую часть заработной платы [2, с. 363].

Но высокий удельный вес базовой части заработной платы на предприятиях добывающей отрасли достигается за счет условно-постоянной её части, а на предприятиях легкой промышленности – за счет высокого удельного веса оплаты по тарифным ставкам, должностным окладам и сдельным расценкам.

Результаты анализа позволяют сделать вывод о том, что при изучении структуры заработной платы кроме соотношения базовой и стимулирующей части важным является и то, за счет каких элементов заработной платы увеличивается её базовая часть.

Литература

1. Крутик А.Б., Пименова А.Л. Введение в предпринимательство: учеб. пособ. для вузов // А.Б. Крутик, А.Л. Пименова. - СПб.: Политехника, 1995. - С. 192.
2. Труд и занятость в России [Статистический сборник]. - М., 2011. - С. 363.

References

1. Krutik A.B., Pimenova A.L. Vvedenie v predprinimatel'stvo: ucheb. posob. dlja vuzov // A.B. Krutik, A.L. Pimenova. - SPb.: Politehnika, 1995. - S. 192.
2. Trud i zanjatost' v Rossii [Statisticheskij sbornik]. - M., 2011. - S. 363.

Кушева Н.Б.¹, Кунышева А.Ю.²

¹Кандидат технических наук, ²магистрант, Университет Прикладных Наук Миккели (Финляндия)

ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ СПРОСА НА СЕМЕЙНЫЙ ТУРИЗМ ИЗ ФИНЛЯНДИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Аннотация

В данной статье предпринимается попытка проанализировать и оценить основные детерминанты спроса финских потребителей на формирование спроса на краткосрочную семейную поездку в Санкт-Петербург. Информационную базу исследования составили данные опросов, проведенных среди потенциальных финских клиентов, которые заинтересованы в поездках в Россию с детьми разного возраста. Предложены параметры выбора объектов для финского семейного туризма в Санкт-Петербурге и места для посещения, соответствующие стандартам качества, которые предъявляются к семейным туристским продуктам в Финляндии. Респондентам предлагалось ответить на вопросы, касающиеся их предпочтений при выборе дестинации, вида транспорта, продолжительности поездки и дополнительных услуг для семейной поездки. Даны рекомендации по составлению программы финской семейной поездки в Санкт-Петербург.

Ключевые слова: детерминанты, предпочтения, спрос, семейный туризм, параметры выбора, Финляндия, Санкт-Петербург, Аллегро.

Kushcheva N.B.¹, Kuniyasheva A.J.²

¹Candidate of Technical Sciences, ²Master student Mikkeli University of Applied Sciences (Finland)

MAIN DETERMINANTS OF DEMAND FOR FAMILY TOURISM FROM FINLAND TO SAINT PETERSBURG

Abstract

This article attempts to analyze and assess the main determinants of the Finnish consumer demand for short family trip to St. Petersburg. Information base of the study was formed by data surveys, which were conducted among potential Finnish customers who are interested in traveling to Russia with children of different ages. Parameters of selecting attractions for the Finnish family tourism in St. Petersburg and places to visit, meet the quality standards that apply to family tourism product in Finland. Respondents were asked to answer questions about their preferences when choosing a destination, mode of transport, trip duration and additional services for a family trip. Recommendations for the composition of a Finnish family trip program to Saint Petersburg are done.

Keywords: determinants, preferences, demand, family tourism, choice parameters, Finland, Saint Petersburg, Allegro.

статья изъята

статья изъята

статья изъята

статья изъята

Леднева О.В.

Кандидат экономических наук, Московский финансово промышленный университет «Синергия»
**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОГРАНИЧИВАЮЩИХ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация

В статье рассмотрен анализ факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность организаций Московской области. Данное исследование проводилось на основе результатов обследования инвестиционной активности организаций по форме сбора № ИАП. Анализ распределения организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность за период с 2009 по 2013гг. позволил выявить следующие проблемы.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, Московская область, инвестиционные риски, коммерческий кредит, собственные средства.

Ledneva O.V.

Candidate of economic sciences, associate professor of the Department "Business statistics" Synergy University
ANALYSIS OF FACTORS LIMITING THE INVESTMENT ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS MOSCOW REGION

Abstract

The article deals with the analysis of the factors limiting the investment activities of the organizations of the Moscow region. This study was conducted based on the survey results of the investment activity of organizations in the form of collection number IAP. Analysis of the distribution organizations to assess the factors limiting investment activities for the period from 2009 to 2013. revealed the following problems.

Keywords: investment activity, Moscow region, investment risks, commercial credit, own funds.

Основным, наиболее существенным фактором, сдерживающим инвестиционную деятельность организаций Московской области респонденты считают недостаток собственных финансовых средств. Данный фактор на протяжении пяти лет указывают более 50% опрошенных с вариацией от 62% в 2009г. до 52% в 2013г. В среднем и по ЦФО и по России в целом встречаемость данного фактора еще выше – его отмечают 59% респондентов в целом по РФ и 60% по ЦФО. Второе и третье место по основным сдерживающим факторам инвестиционной деятельности в разное время занимали высокий процент коммерческого кредита и неопределенность экономической ситуации в стране. Так, если в 2009г. респонденты указали, что вторым, по силе сдерживания инвестиционной деятельности организаций они считают фактор неопределенности экономической ситуации в стране (48% опрошенных), то начиная с 2010г. мнение респондентов изменилось в пользу высокого процента коммерческого кредита, который они считают негативно сказывающимся на из инвестиционной активности. Организации Московской области указывают, что вес данного фактора составляет от 35% в 2009-2010гг. до 31% в 2012-2013гг. При этом влияние экономической ситуации ослабевает до 27% в 2013г. Аналогичное распределение ответов по данному фактору указали организации как организации ЦФО (27%), так и полученная средняя оценка по РФ (26%). Вторым по силе сдерживающим фактором начиная с 2010г. организации ЦФО также считают высокий процент коммерческого кредита (32%). Средняя оценка данного фактора по России в целом чуть ниже и находится на отметке 27% (рис. 1).

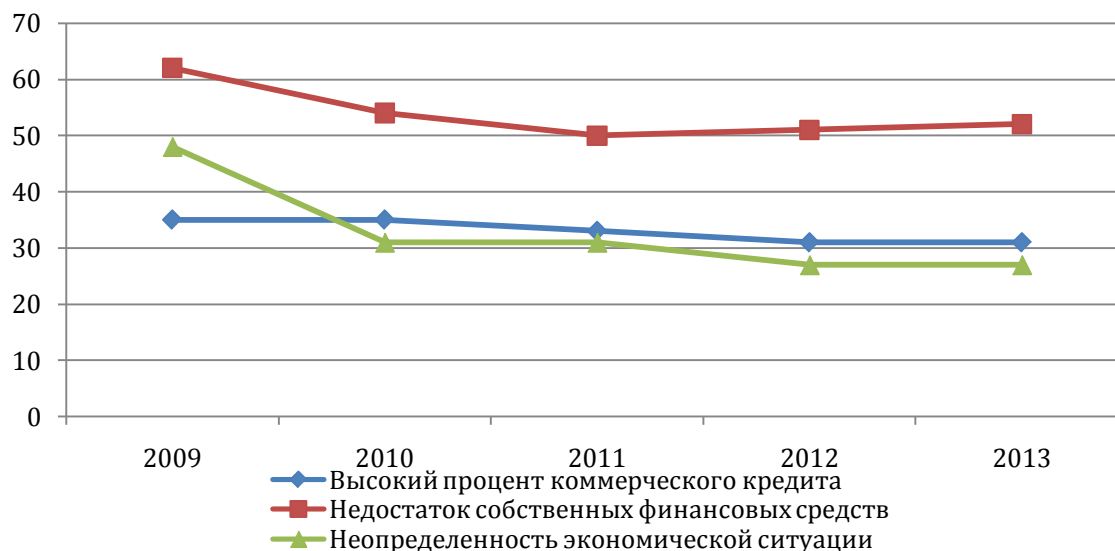


Рис. 1 - Распределение организаций Московской области по оценке наиболее существенных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность за 2009-2013гг., в %

Вторым блоком факторов средней степени сдерживания инвестиционной активности организаций являются: недостаточный спрос на продукцию, сложный механизм получения кредитов и инвестиционные риски. Анализ динамики четвертого фактора «Недостаточный спрос на продукцию» показал, что на протяжении последних пяти лет наблюдается стабильное сокращение частоты повторений указанного фактора с 27% в 2009г. до 17% в 2013г, что говорит об увеличении платежеспособности населения и тем самым росте спроса на продукцию организаций Московской области. Средняя оценка данного фактора в 2012г. по РФ находилась на отметке 19%, а по Московской области – 21%, что чуть выше, чем указали организации Московской области (рис. 2). Стоит также отметить, что в 2010г. на четвертое место вместе с фактором недостатка спроса на продукцию, организации Московской области поставили сложный механизм получения кредитов – 20% опрошенных указали данную причину как сдерживающую своей инвестиционной активности.

Пятое и шестое место в разные периоды варьировало между фактором сложности механизма получения кредитов для реализации инвестиционных проектов и инвестиционными рисками. Так в 2009г. на первую причину указывали 18% опрошенных организаций Московской области, а на вторую – 14%. Аналогичное распределение факторов-мест отмечается также и в 2010, 2012гг. При этом в 2011 и 2013гг. наблюдается незначительное смещение в сторону инвестиционных рисков (16%), нежели сложности получения кредитов на реализацию проекта (15%). Средняя оценка фактора инвестиционных рисков как по России в целом, так и по ЦФО в частности более существенна и составляла в 2012г. 27% и 20% соответственно. При этом, сдерживающим фактором «Сложный механизм получения кредита» считают только 14% опрошенных организаций России и 16% компаний ЦФО.

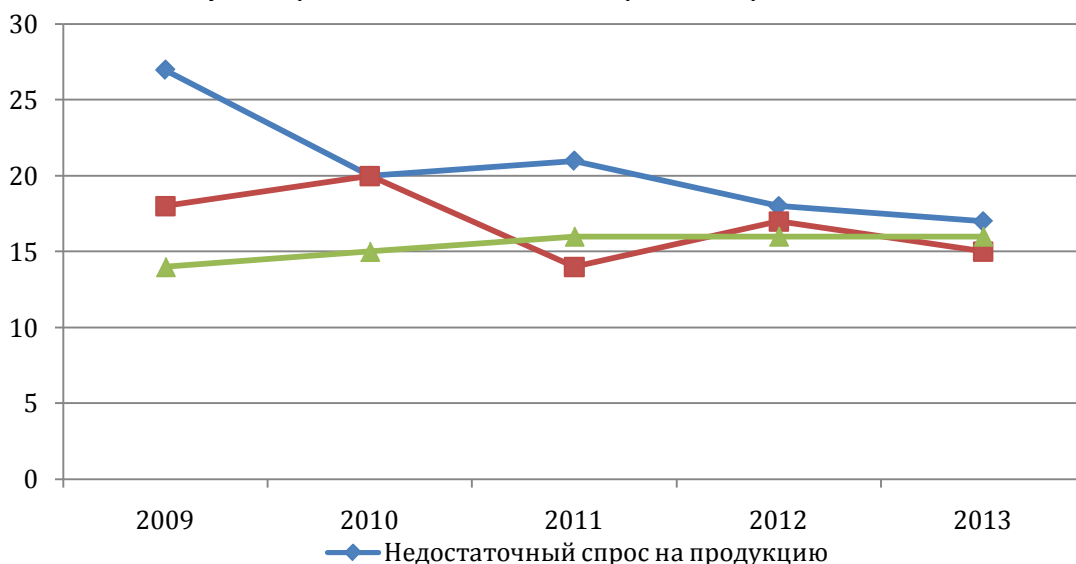


Рис. 2 - Распределение организаций Московской области по оценке умеренно существенных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность за 2009-2013гг., в %

Слабо сдерживающими инвестиционную активность факторами, по мнению организаций Московской области являются: несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы; низкая прибыльность инвестиций в основной капитал и неудовлетворительное состояние технической базы. Наиболее веским в данной группе факторов является несовершенство нормативно-правовой базы. На данную причину указывали от 9% респондентов в 2009-2011гг., до 12% в 2013г. (рис. 3). Московская область получила наиболее высокую долю маркировки данной причины по сравнению со средним значением по ЦФО – 10% и в целом по России – 9%. На протяжении последних пяти лет все больше организаций указывают причину неудовлетворительного состояния технической базы и низкой прибыльностью инвестиций: от 3% и 6% опрошенных организаций в 2009г. до 6% и 9% в 2012г. Сравнение удельного веса опрошенных по причине неудовлетворительного состояния технической базы организаций Московской области и в среднем по ЦФО и России показало, что данный фактор считают более сдерживающим как организации ЦФО, так и в среднем по России (на эту причину указали 7% респондентов) против 4% которыми характеризовалась Московская область в 2012г.

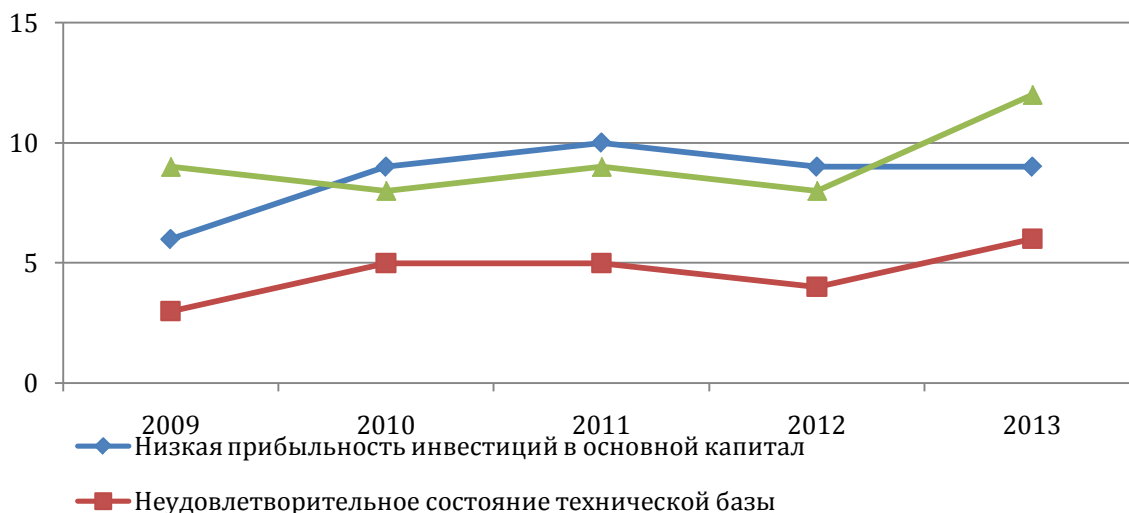


Рис. 3 - Распределение организаций Московской области по доле слабо влияющих факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность за 2009-2013гг., в %

Низкую прибыльность инвестиций в основной капитал за последние пять лет указывали от 6% в 2009г. до 9% в 2013г. опрошенных, что является чуть более низкой оценкой, чем ту которую дали организации по ЦФО или РФ – 10% респондентов считают данную причину сдерживающим фактором инвестиционной активности компаний.

Выводы

Во-первых, основным сдерживающим фактором на протяжении пяти лет организации как Московской области, так и ЦФО и РФ считают недостаток собственных финансовых средств – 52% опрошенных указали данную причину в 2013г.

Во-вторых, если в 2009г. организации указывали вторым фактором, сдерживающим инвестиционную активность неопределенность экономической ситуации в стране (48% опрошенных), то начиная с 2010 по 2013г. приоритеты сместились в сторону высоких процентов коммерческого кредита от 35% в 2010г. до 31% в 2013г.

В-третьих, несмотря на то, что недостаточный спрос на продукцию продолжает оставаться четвертым наиболее сильным сдерживающим фактором, на протяжении последних пяти лет наблюдается стабильное сокращение частоты повторений указанного фактора с 27% в 2009г. до 17% в 2013г, что говорит об увеличении платежеспособности населения.

В-пятых умеренно сдерживающими факторами организации Московской области считают: сложный механизм получения кредитов - 15% опрошенных и инвестиционный риски - 16% респондентов указали эту причину.

Литература

1. Ключкова Е.Н., Леднева О.В. Анализ среднесрочных и долгосрочных прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации, Калужской области и муниципального образования «Город Калуга». //Журнал «Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО», 2012 - №4. с. 126-131.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008г. № 1662-р.
3. Михеев Д.В., Телянец К.А., Ключкова Е.Н., Леднева О.В. Выявление стратегических направлений развития экономики субъекта Российской Федерации на примере Московской области: монография. – М.: МЭСИ, 2014. – 243с.
4. Стратегия социально-экономического развития Центрального федерального округа на период до 2020г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2011г. №1540-р.
5. Улитина Е. В., Леднева О. В., Жирнова О. Л. Статистика: учебное пособие // 3-е изд., стер. М.: Синергия, Маркет ДС, 2013. 320с.
6. Федеральная служба государственной статистики /Центральная база статистических данных. URL: <http://www.gks.ru/>

References

1. Klochkova E.N., Ledneva O.V. Analysis of medium- and long-term forecasts of socio-economic development of the Russian Federation, Kaluga region and municipality «City of Kaluga». // Journal "Economics, Statistics and Informatics. Bulletin of UMO "2012 - №4. p. 126-131.
2. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020. Approved by the Federal Government on November 17, 2008. Number 1662.
3. D.V. Mikheev, Telyants K.A., Klochkova E.N., Ledneva O.V. Identify strategic directions of economic development of the Russian Federation on an example of the Moscow region: monograph. - M.: MESI, 2014. – 243p.
4. Strategy for Socio-Economic Development of the Central Federal District until 2020. Approved by the Federal Government of 6 September 2011. №1540
5. Ulitina E.V., Ledneva O.V., Zhirnova O.L. Statistics: Tutorial // 3rd ed., Sr. M.: Synergy Market DS, 2013. 320p.
6. Federal State Statistics Service / Central statistical database. URL: <http://www.gks.ru/>

Литвинцева А.А.

Магистр 2 курса Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета

ЗАКУПКА У ЕДИНСТВЕННОГО ПОСТАВЩИКА ПО СРЕДСТВАМ АКЦЕПТА ОФЕРТЫ

Аннотация

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам закупочной процедуры - закупка у единственного поставщика по средствам акцепта оферты, приведены этапы закупки и макет служебной записки.

Ключевые слова: закупка, этапы закупочной процедуры, оферта, акцепт.

Litvintseva A.A.

Master 2 courses of the Institute of Economics, management and nature management, Siberian Federal University

PURCHASE FROM A SINGLE SUPPLIER BY MEANS OF THE ACCEPTANCE OF THE OFFER

Abstract

The article is devoted to theoretical and practical aspects of procurement procedures - procurement from a single supplier by means of the acceptance of the offer, the purchase and layout of memos.

Keywords: purchase, the stages of the procurement procedures, the offer, the acceptance.

18 июля 2011 г. Президент РФ подписал Федеральный закон № 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" (далее - Закон № 223-ФЗ) [1]. Он ознаменовал окончание значительного периода времени, в течение которого для автономных учреждений, а также для госкомпаний, госкорпораций, унитарных предприятий и некоторых других видов организаций не было обязательных процедур осуществления закупок, в том числе не распространялись на них положения Закона № 94-ФЗ [2]. Новый документ стал продолжением серии законодательных новелл, изменяющих правовой статус автономных учреждений (Законы № 83-ФЗ [3] и № 239-ФЗ [4]) [5].

Данный Федеральный закон создан в целях обеспечения единства экономического пространства, создания условий для своевременного и полного удовлетворения потребностей автономных учреждений в товарах, работах, услугах с необходимыми показателями цены, качества и надежности, эффективного использования денежных средств, расширения возможностей по закупке товаров, работ, услуг (далее также - закупка) для нужд заказчиков и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, обеспечения гласности и прозрачности закупки, предотвращения коррупции и других злоупотреблений [6].

Помимо проведения сложных закупочных процедур, таких как аукцион, конкурс и прочие, есть еще «мелкие», но не менее важные, закупочные процедуры, такие как закупка у единственного поставщика путем оплаты выставленного счета. Предлагается алгоритм данной закупочной процедуры.

Согласно статье 435 гражданского кодекса российской федерации Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать существенные условия договора [7].

Статья 438 Гражданского кодекса российской Федерации говорит о том, что Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Молчание не является акцептом. Совершение

лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте [7].

Также в Гражданском кодексе Российской Федерации существуют такие понятия как заключение договора на основании оферты (статьи 440 и 441 ГК РФ) [7].

При получении счета на оплату товара, иногда договор заключается в устной форме, путем оплаты данного счета и/или получения товара с товарной накладной, т.е. акцепта полученной оферты.

Именно при осуществлении такой закупки мы фактически совершаем юридически значимое действие, называемое «акцепт оферты», но документально, это действие ни где не описывается.

Юридически значимые действия должны совершаться последовательно. В четко определенном порядке, чтобы избежать двоякого толкования и возможной ответственности.

Осуществление закупки у единственного поставщика через акцепт оферты можно совершить в следующей последовательности (в данном случае рассматривается алгоритм действий закупки в рамках 223-ФЗ):

1. Служебная записка от руководителя отдела или иного заинтересованного лица о необходимости приобретения товара, работ, услуг.

2. Анализ рынка товаров, работ, услуг, для выбора конкурентного предложения, с целью соблюдения закон о конкуренции.

3. Составление служебной записки закупки у единственного поставщика, которая содержит:

- характеристики предмета закупки,

- условия поставки, оплаты и гарантии,

- основания совершения закупки, со ссылкой на положение о закупке организации (учреждения),

- данные поставщиков, чьи предложения рассматривались,

- сравнительный анализ стоимости товара, работ, услуг, предлагаемой поставщиками (здесь наиболее рациональным способом сопоставления стоимости является анализ цен без учета НДС, т.к. есть группы товаров которые у разных поставщиков, применяющих разные системы налогообложения, могут включать НДС в стоимость, а могут не включать. Соответственно, у плательщиков НДС, цена товара будет увеличена на сумму НДС),

- резолютивная часть, принимаемая по итогам изучения рынка: «По итогам изучения конъюнктуры рынка, предлагается провести закупку у Поставщика № ООО «XXX» путем направления оферты в виде предложения о поставке товара на основании того, что предложены наилучшие условия размещения заказа, а именно: наименьшая цена. Акцептование оферты по настоящей закупке осуществляется посредством выставления счета на оплату, содержащего существенные условия поставки.

4. Получение счета от поставщика, предложившего наилучшие условия размещения заказа, а именно: наименьшая цена, содержащего существенные условия договора. Например, при покупке товара, в счете обязательно должны быть указаны существенные условия договора поставки (глава 30, параграф 3 части второй гражданского кодекса российской Федерации), а именно: наименование товара, количество, цена за единицу и общая стоимость товара, срок (в течение какого времени) и место (самовывоз или со склада поставщика) поставки, порядок оплаты (аванс или по факту).

5. При авансовой системе оплаты – оплата счета и поставка товара, при оплате по фактической поставке – поставка товара и оплата счета.

Макет служебной записки закупки у единственного поставщика по средствам акцепта оферты предложен в Приложении.

Учитывая, что работа в данном направлении достаточно «нова», а ответственность, установленная Кодексом об административных правонарушениях Российской Федерации, значительна, из-за отсутствия практической документальной базы, актуальна тема по совершенствованию порядка оформления закупочных процедур.

Приложение - Макет служебной записки закупки у единственного поставщика по средствам акцепта оферты

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

ООО «ААА»

И.О. Фамилия

«__» _____ 2015 г.

СЛУЖЕБНАЯ ЗАПИСКА

закупки у единственного поставщика

В связи с потребностью ООО «ААА» в покупке информационной таблички (в связи принятием сотрудника в отдел маркетинга – главного специалиста Фамилия Имя Отчество), возникла необходимость закупки следующих Товаров:

№ п/п	ОКДП	ОКВЭД	Наименование предмета закупки	Характеристики предмета закупки <i>требования к качеству, техническим характеристикам продукции к её безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам), к размерам, упаковке, отгрузке товара, и иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, работ, услуг потребностям Заказчика. При этом указывается допустимость поставки эквивалентной продукции и параметры эквивалентности. В случае не допустимости поставки эквивалентной продукции - указывается об этом с пояснением причин.</i>	Ед.изм	Кол-во
1	2220000	22.22	Поставка информационной таблички	Табличка металлическая с нанесением изображения методом сублимации. Размер: 26х7,3 см. Цвет: золото. Содержание изображения: главный специалист Фамилия Имя Отчество	шт.	1

Срок гарантии: требования не устанавливаются.

Условия гарантийного обслуживания: требования не устанавливаются.

Срок поставки товара: в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента оплаты.

Место поставки товара: самовывоз со склада поставщика в г. Красноярске.

Дополнительные требования к поставщику: требования не предъявляются.

Форма оплаты: безналичный расчет.

Порядок оплаты: оплата Товара производится Заказчиком путем перечисления на расчетный счет Поставщика предоплаты в размере 100% (ста процентов) стоимости Товара на основании выставленного счета Поставщиком.

Источник финансирования: собственные средства.

Ввиду того, что стоимость заключенного договора на поставку вышеуказанной (одноименной) продукции не будет превышать в 1 квартале 2015 года 200 тыс. рублей, на основании пункта 5 части 10 статьи 25 Положения о закупке ООО «ААА», предлагается провести закупку указанного товара у единственного Поставщика. Ввиду того, что стоимость товаров (работ, услуг) составляет менее 100 тыс рублей, сведения о данной закупке на основании части 15 статьи 4 Федерального закона Российской Федерации от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» не размещаются в единой информационной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (на официальном сайте zakupki.gov.ru).

При изучении рынка рассмотрены предложения следующих Поставщиков:

№п/п	Наименование поставщика с указанием формы собственности, ИНН	Реквизиты поставщика
1	ООО «БББ», (ИНН 0000000000)	660000, г. Красноярск, ул. Теневая, д. 1, Тел. +7 (391) 000-00-00 Сайт (E-mail):
2	ООО «ВВВ», (ИНН 1111111111)	660017, г. Красноярск, ул. Мира, д. 30 Тел. +7 (391) 111-11-11 Сайт (E-mail):
3	ООО «ССС», (ИНН 2222222222)	660135, г. Красноярск, ул. Взлетная, д. 5 Тел.: +7 (391) 222-22-22 Сайт (E-mail):

Стоимость товаров (работ, услуг), предлагаемых данными поставщиками, составляет:

№ п/п	Товар	Ед. изм.	Кол-во	Стоимость, руб. (без НДС)		
				Поставщик № 1	Поставщик № 2	Поставщик № 3
1	Поставка информационной таблички	шт.	1	850,00	950,00	889,83
	ИТОГО:			850,00	950,00	889,83

По итогам изучения конъюнктуры рынка, предлагается провести закупку у Поставщика № 1 ООО «БББ» путем направления оферты в виде предложения о поставке товара на основании того, что предложены наилучшие условия размещения заказа, а именно: наименьшая цена. Акцептование оферты по настоящей закупке осуществляется посредством выставления счета на оплату, содержащего существенные условия поставки.

Стоимость товаров (работ, услуг), предлагаемых ООО «БББ», составляет 850 руб. 00 коп. (восемьсот пятьдесят рублей 00 копеек), НДС – 18% - 153 руб. 00 коп.

Итого: 1 003,00 руб. (одна тысяча три рубля 00 копеек), в т.ч. НДС – 18%.

Прошу Вашего указания о выделении денежных средств в размере 1 003 руб. 00 коп., в том числе по:

КБК: 309 00000000000000340 в сумме 1 003 руб. 00 коп.,

из средств, предусмотренных планом ФХД на 2014 год за № 340.07

Приложение: Счета поставщиков.

СОГЛАСОВАНО

Главный бухгалтер _____ И.О. Фамилия

Инициатор закупки:

Начальник отдела

маркетинга _____ И.О. Фамилия

Литература

1. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ – Доступ из справ.-прав. Системы «КонсультантПлюс».

2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ – Доступ из справ.-прав. Системы «КонсультантПлюс».

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ – Доступ из справ.-прав. Системы «КонсультантПлюс».

4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения автономных учреждений: Федеральный закон от 18.07.2011 № 239-ФЗ – Доступ из справ.-прав. Системы «КонсультантПлюс».

5. Истомина Д.В., Воробьева А.И. Автономные учреждения в свете нового Закона о закупках // Руководитель автономного учреждения. – 2011. - № 9. – С. 16-25.

6. Сергеева А. Закупка товаров, работ, услуг автономными учреждениями // Бюджетные учреждения образования: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2011. - № 10. – С. 62-70.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации. – Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс»

References

1. O zakupkah tovarov, rabot, uslug ot del'nymi vidami juridicheskikh lic: Federal'nyj zakon ot 18.07.2011 № 223-FZ – Dostup iz sprav.-prav. Sistemy «Konsul'tantPljus».
2. O razmeshhenii zakazov na postavki tovarov, vypolnenie rabot, okazanie uslug dlja gosudarstvennyh i municipal'nyh nuзд: Federal'nyj zakon ot 21.07.2005 № 94-FZ – Dostup iz sprav.-prav. Sistemy «Konsul'tantPljus».
3. O vnesenii izmenenij v ot del'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii v svjazi s sovershenstvovaniem pravovogo polozhenija gosudarstvennyh (municipal'nyh) uchrezhdenij: Federal'nyj zakon ot 08.05.2010 № 83-FZ – Dostup iz sprav.-prav. Sistemy «Konsul'tantPljus».
4. O vnesenii izmenenij v ot del'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii v svjazi s sovershenstvovaniem pravovogo polozhenija avtonomnyh uchrezhdenij: Federal'nyj zakon ot 18.07.2011 № 239-FZ – Dostup iz sprav.-prav. Sistemy «Konsul'tantPljus».
5. Istomina D.V., Vorob'eva A.I. Avtonomnye uchrezhdenija v svete novogo Zakona o zakupkah // Rukovoditel' avtonomnogo uchrezhdenija. – 2011. - № 9. – S. 16-25.
6. Sergeeva A. Zakupka tovarov, rabot, uslug avtonomnymi uchrezhdenijami // Bjuzhetnye uchrezhdenija obrazovaniya: buhgalterskij uchet i nalogoblozhenie. – 2011. - № 10. – S. 62-70.
7. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii. – Dostup iz sprav.-prav. sistemy «Konsul'tantPljus»

Лобанов О. С.¹, Минаков В. Ф.², Паутова В. П.³

¹к.э.н., ²д.э.н., профессор, ³соискатель, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЛАЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КАК ЭЛЕМЕНТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В СФЕРЕ ИТ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы импортозамещения в сфере информационных технологий с учетом характерных для текущих реалий особенностей, рассматриваются варианты решения сложившейся ситуации с точки зрения управления городским хозяйством, делается вывод о целесообразности применения регионального облачного центра обработки данных в системе управления региональной информатизацией.

Ключевые слова: информатизация, управление, региональное облако, импортозамещение

Lobanov O. S.¹, Minakov V. F.², Pautova V. P.³

¹Candidate of Economic Sciences, ²Doctor of Technical Sciences, Professor,

³Postgraduate, St. Petersburg State University of economics

REGIONAL CLOUD INFRASTRUCTURE AS AN ELEMENT OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE FIELD OF IT

Abstract

The article describes import substitution in the field of IT with the characteristic of features of current realities, discusses options resolving current situation in terms of urban governance, and concludes with the feasibility of a regional cloud data center in the regional informatization management.

Keywords: informatization, control, regional cloud, import substitution

В настоящее время в условиях нестабильности макроэкономической обстановки и политической ситуации, а также продолжающихся санкций зарубежных стран особенно острым является вопрос использования инновационных технологий [1, 2] без привязки к зарубежным производителям [3, 4]. Наиболее актуальной данная проблема становится в процессе рассмотрения ее с точки зрения управления отраслями городского хозяйства и обеспечения бесперебойного функционирования совокупности инфраструктурных информационных систем, предоставляющих сервисы, необходимые для полноценного управления городом [5, 6].

В условиях непрерывного роста потребностей органов государственной власти в автоматизации своей деятельности остро встает вопрос рационального использования информационных технологий с учетом роста стоимости покупки нового оборудования в условиях сокращения расходов бюджета по всем обеспечивающим направлениям. Указанный фактор говорит о значимости повышения эффективности использования существующей информационной инфраструктуры и определения данного направления приоритетным по сравнению с расширением запаса технических средств путем проведения новых закупок [7].

При этом возникающий рост потребностей в информационных ресурсах целесообразно компенсировать за счет более интенсивного использования ранее приобретенных ресурсов и повышения инновационной составляющей их использования. Одним из инновационных направлений развития информационных технологий в последние годы являются облачные технологии обработки данных [8, 9]. Однако в условиях политического и экономического давления на Россию возможные последствия использования облачных сервисов, получивших наибольшее распространение на Западе, значительно превышают преимущества от их использования органами городской власти [10].

Указанные условия создают предпосылки для импортозамещения зарубежных технологий на всех уровнях управления отраслевой структурой народного хозяйства, мероприятия которых включают в себя, в первую очередь, использование отечественного программного обеспечения и отказ от зарубежных компонентов информационных систем. Другой актуальной задачей является приведение в соответствие требованиям отечественного законодательства, а также вытекающая из нее сертификация продукции отраслей, связанных с обеспечением инфраструктурных компонентов информационного пространства [11, 12].

При этом следует учитывать, что облачные технологии зачастую предоставляются зарубежными поставщиками соответствующих услуг, что с учетом указанных обстоятельств не позволяет рассматривать полноценное развертывание их в органах государственной власти и подведомственных им государственных учреждениях и предприятиях, отвечающих за реализацию соответствующих мероприятий и имеющих потребность в бесперебойной и отказоустойчивой инфраструктуре. В частности, сфера здравоохранения, транспорта, жилищно-коммунального хозяйства и ряд других социально значимых отраслей не могут использовать продукты и технологии, потенциально небезопасные и не обеспечивающие гарантированной бесперебойной работы в условиях антироссийских санкций зарубежных компаний, по своему усмотрению предоставляющих услуги.

В таких условиях наиболее эффективным является использование облачных технологий, предоставляемых не зарубежными поставщиками услуг, а региональным центром обработки данных органов государственной власти Санкт-Петербурга, на базе которого возможно развертывание сервисов и информационных систем, являющихся критически важными для сферы городского хозяйства [13, 14].

Таким образом, использование облачных информационных технологий регионального центра обработки данных позволяет существенно снизить зависимость инфраструктурных элементов от использования продукции зарубежных поставщиков, что прямым образом коррелирует с текущей политикой Правительства Российской Федерации в сфере импорта зарубежных товаров, в том числе в сфере высоких технологий, к которым относятся базовые элементы информационно-телекоммуникационной инфраструктуры регионального облачного информационного пространства.

Литература

1. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Аналоговые и дискретные метрики и модели оценки инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 280-287.
2. Баша Н. В., Томша П. П., Лобанов О. С. Классификация показателей эффективности НИОКР по уровням управления научной деятельностью // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 338.
3. Шиянова А. А., Баша Н. В., Лобанов О. С. Импортзамещение на российском ИТ рынке // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №7-1 (26). – С. 61-62.
4. Минаков В. Ф., Сафарян А. А. Инновационная реструктуризация предприятий // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. – 2015. – № 2.
5. Лобанов О. С., Баша Н. В., Мельникова Е. Ф. Методологический базис управления информационным пространством региона // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №8-2 (27). – С. 39-40.
6. Лобанов О. С., Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Методология ранжирования ресурсов в облачной инфраструктуре региона // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 50-56.
7. Лобанов О. С. Критериальное структурирование региональных информационных ресурсов по уровням облачной архитектуры. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – № 1 (9). – С. 75-80.
8. Лобанов О. С., Баша Н. В., Томша П. П. Трансформация информационного пространства исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга как системный процесс // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. – С. 328.
9. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Остроумов А. А. Развертывание облачной инфраструктуры в региональном информационном пространстве // Научное обозрение. – 2014. – № 11-1. – С. 103-106.
10. Лобанов О. С. Особенности построения системы управления единым информационным пространством Санкт-Петербурга // Известия СПбУЭФ. – 2013. – № 6 (84). – С. 110-113.
11. Лобанов О. С., Остроумов А. А., Мельникова Е. Ф. Синергетический подход к управлению облачной инфраструктурой региона // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – С. 51-52.
12. Лобанов О. С., Минакова Т. Е., Минаков В. Ф. Периодизация в эволюции региональных информационных ресурсов и закономерность развертывания облачной инфраструктуры // Международный научно-исследовательский журнал. 2014. – № 7-2 (26). – С. 30-31.
13. Лобанов О. С., Артемьев А. В., Томша П. П. Разделение информационных систем на подклассы как основа рационализации информационного пространства // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – С. 20-21.
14. Лобанов О. С., Остроумов А. А., Мельникова Е. Ф. Облачное информационное пространство как этап системного развития информационного общества // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №11-3 (30). – С. 50-51.

References

1. Minakov V. F., Lobanov O. S., Minakova T. E. Analogovye i diskretnye metрики i modeli ocenki innovacij // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoj internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 280-287.
2. Basha N. V., Tomsha P. P., Lobanov O. S. Klassifikacija pokazatelej jeffektivnosti NIOKR po urovnjam upravleniya nauchnoj dejatel'nost'ju // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2014. – № 3. – S. 338.
3. Shijanova A. A., Basha N. V., Lobanov O. S. Importozameshchenie na rossijskom IT rynke // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №7-1 (26). – S. 61-62.
4. Minakov V. F., Safarjan A. A. Innovacionnaja restrukturizacija predpriyatij // APRIORI. Cerija: Gumanitarnye nauki. – 2015. – № 2.
5. Lobanov O. S., Basha N. V., Mel'nikova E. F. Metodologicheskij bazis upravleniya informacionnym prostranstvom regiona // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №8-2 (27). – S. 39-40.
6. Lobanov O. S., Minakov V. F., Minakova T. E. Metodologija ranzhirovaniya resursov v oblačnoj infrastrukture regiona // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoj internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 50-56.
7. Lobanov O. S. Kriterial'noe strukturirovanie regional'nyh informacionnyh resursov po urovnjam oblačnoj arhitektury. // Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informacionnyh tehnologij. – 2014. – № 1 (9). – S. 75-80.
8. Lobanov O. S., Basha N. V., Tomsha P. P. Transformacija informacionnogo prostranstva ispolnitel'nyh organov gosudarstvennoj vlasti Sankt-Peterburga kak sistemnyj process // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2014. – № 3. – S. 328.
9. Minakov V. F., Lobanov O. S., Ostroumov A. A. Razvertyvanie oblačnoj infrastruktury v regional'nom informacionnom prostranstve // Nauchnoe obozrenie. – 2014. – № 11-1. – S. 103-106.
10. Lobanov O. S. Osobennosti postroenija sistemy upravleniya edinyim informacionnym prostranstvom Sankt-Peterburga // Izvestija SPbUJEF. – 2013. – № 6 (84). – S. 110-113.
11. Lobanov O. S., Ostroumov A. A., Mel'nikova E. F. Sinergeticheskij podhod k upravleniju oblačnoj infrastrukturej regiona // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – S. 51-52.
12. Lobanov O. S., Minakova T. E., Minakov V. F. Periodizacija v evoljucii regional'nyh informacionnyh resursov i zakonornost' razvertyvaniya oblačnoj infrastruktury // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2014. – № 7-2 (26). – S. 30-31.
13. Lobanov O. S., Artem'ev A. V., Tomsha P. P. Razdelenie informacionnyh sistem na podklassy kak osnova racionalizacii informacionnogo prostranstva // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – S. 20-21.
14. Lobanov O. S., Ostroumov A. A., Mel'nikova E. F. Oblachnoe informacionnoe prostranstvo kak jetap sistemnogo razvitija informacionnogo obshhestva // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №11-3 (30). – S. 50-51.

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНТЕКСТЕ УРБАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрен процесс роста значимости применения информационных технологий в контексте роста городов, сделаны выводы о необходимости проведения централизации компонентов информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, показана целесообразность использования облачных сервисов для применения их в отраслевой структуре управления информационным пространством города в целях его развития.

Ключевые слова: информатизация, облако, управление, урбанизация

Lobanov O. S.¹, Tomsha P. P.², Minakov V. F.³

¹ Candidate of Economic Sciences, ² Postgraduate, ³ Doctor of Technical Sciences, Professor, St. Petersburg State University of economics

CLOUD TECHNOLOGIES IN URBANIZATION CONTEXT

Abstract

This article describes the growing importance of information technology in the context of urban growth, shows the necessity of components centralization in information and telecommunication infrastructure, and shows the feasibility of cloud services usage in the management of sectoral information space of the city.

Keywords: informatization, cloud, management, urbanization

С ростом больших городов, обусловленным централизацией населения в районах мегаполисов, все большую значимость приобретает рациональное управление отраслями городского хозяйства. Рост населения городов неизбежно влечет за собой увеличение затрат на социальную сферу, основной задачей которого является повышение уровня жизни населения. В то же время в современных условиях рост числа населения городов осложняет эффективность предоставления государственных услуг населению. Это может повлечь за собой социальную напряженность в связи с невозможностью или низким качеством получения соответствующих услуг населением и снизить в целом уровень удовлетворенности действиями руководства города, что, осложняясь в современных условиях проявлениями факторов и последствий экономического кризиса, является недопустимым.

В то же время, использование современных технологий позволяет существенно повысить степень автоматизации отраслей городского хозяйства при сходных затратах человеческого труда [1]. На практике это означает, что информационные технологии проникают в сферы деятельности человека, позволяя исключить или существенно снизить потребность в человеческом труде [2, 3]. В контексте развития отраслей городского хозяйства данный факт является существенным элементом построения эффективной структуры управления для достижения поставленных задач в условиях ограниченных ресурсов, включая как человеческий труд [4, 5], так и бюджетное финансирование [6]. При этом использование информационных технологий в сфере управления отраслями позволяет говорить об инновационном подходе к управлению [7, 8], что является одним из следствий развития принципов централизации [9], наиболее активно проявляясь в кризисных условиях в контексте современных проблем и задач.

При этом одним из основных направлений управления развитием отраслевой инфраструктуры с использованием информационных технологий в контексте ограниченного бюджетного финансирования является реализация мероприятий по повышению эффективности использования имеющейся информационно-телекоммуникационной инфраструктуры [10]. С учетом особенностей, присущих информационным технологиям и характеризующим возможности масштабирования и повышения эффективности с течением времени [11], наиболее рациональным является задействование имеющихся информационных ресурсов и реструктуризация информационного пространства в рамках единого регионального центра обработки данных [12], позволяя аккумулировать в едином пространстве все информационные ресурсы города, что обеспечит возможности масштабирования, распределения нагрузки и повышения отказоустойчивости работы компонентов городских информационных систем [13], составляющих его информационное пространство и использующихся органами власти для предоставления государственных и муниципальных услуг населению.

Помимо вышеизложенных факторов, территориальная разрозненность органов власти и необходимость поддержания стабильных каналов связи на территории всего города для обмена большими объемами данных обуславливает целесообразность хранения основных массивов данных на территории создаваемого центра обработки данных, реализовывая обмен информацией посредством технологии «тонкий клиент» с рабочими мест пользователями органов государственной власти посредством синхронных запросов, повышая качество предоставления соответствующих услуг [14, 15].

Таким образом, использование облачных информационных технологий позволит более полно использовать преимущества процесса урбанизации как с точки зрения управления городом, так и с точки зрения получения населением необходимых товаров, услуг, социальных гарантий, позволяя повысить значимость проводимых мероприятий и сформировать таким образом положительную оценку действий власти у населения, улучшая таким образом имидж города, что, в свою очередь, влечет за собой как повышение уровня жизни в городе, так и привлечение дополнительных инвестиций, необходимых для дальнейшего развития, в своей совокупности позволяя сдерживать проявления кризисных факторов в современных условиях.

Литература

1. Смирнова С. В., Макачук Т. А. Информационные технологии статистического анализа данных в системе высшего психологического образования // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2013. - № 4. - С. 12-15.
2. Артемьев А.В., Минаков В.Ф., Макачук Т.А. Управление обучением персонала коммерческого банка: эффекты. Синегия // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. - 2013. - № 3. - С. 11-15.
3. Макачук Т.А. Информационные технологии IBOOKS AUTHOR для визуализация образовательного контента // Образовательные технологии и общество. - 2014 - Т. 17. № 2. - С. 414-417.
4. Баша Н.В., Лобанов О.С., Макачук Т.А. Научно-исследовательская деятельность: затраты, публикации научных результатов // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. - 2014 - № 7-1 (26) - С. 31-33.
5. Баша Н. В., Томша П. П., Лобанов О. С. Классификация показателей эффективности НИОКР по уровням управления научной деятельностью // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - № 3. - С. 338.
6. Лобанов О. С. Критерияльное структурирование региональных информационных ресурсов по уровням облачной архитектуры. // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. - 2014. - № 1 (9). - С. 75-80.
7. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Аналоговые и дискретные метрики и модели оценки инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. - Ульяновск. - 2014. - С. 280-287.

8. Баша Н. В., Лобанов О. С., Макаrchук Т. А. Зависимость публикационной активности от государственного финансирования научно-исследовательских организаций // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. - 2014 - № 7-2 (26) - С. 5-6.
9. Лобанов О. С., Баша Н. В., Мельникова Е. Ф. Методологический базис управления информационным пространством региона // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. - 2014. - №8-2 (27). - С. 39-40.
10. Лобанов О. С., Минаков В. Ф., Минакова Т. Е. Методология ранжирования ресурсов в облачной инфраструктуре региона // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. - Ульяновск. - 2014. - С. 50-56.
11. Макаrchук Т. А., Минаков В. Ф., Щугарева В. А. Облачные решения построения информационных систем управления ресурсами организации // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. - 2014. - № 1-1 (20). - С. 68-69.
12. Лобанов О. С., Баша Н. В., Томша П. П. Трансформация информационного пространства исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга как системный процесс // Современные проблемы науки и образования. - 2014. - № 3. - С. 328.
13. Лобанов О. С., Артемьев А. В., Томша П. П. Разделение информационных систем на подклассы как основа рационализации информационного пространства // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. - 2014. - №6-2 (25). - С. 20-21.
14. Макаrchук Т.А., Минаков В.Ф., Артемьев А.В. Мобильное обучение на базе облачных сервисов // Современные проблемы науки и образования. - 2013. - № 2. - С. 319.
15. Минаков В.Ф., Макаrchук Т.А., Щугарева В.А. Технологии веб 2.0 в системе управления качеством // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. - 2014 - № 1-1 (20) - С. 70-72.

References

1. Smirnova S. V., Makarchuk T. A. Informacionnye tehnologii statisticheskogo analiza dannyh v sisteme vysshego psihologicheskogo obrazovaniya // Ekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. - 2013. - № 4. - С. 12-15.
2. Artem'ev A.V., Minakov V.F., Makarchuk T.A. Upravlenie obucheniem personala kommercheskogo banka: jeffekty. Sinegija // Ekonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. - 2013. - № 3. - С. 11-15.
3. Makarchuk T.A. Informacionnye tehnologii IBOOKS AUTHOR dlja vizualizacija obrazovatel'nogo kontenta // Obrazovatel'nye tehnologii i obshhestvo. - 2014 - Т. 17. № 2. - С. 414-417.
4. Basha N.V., Lobanov O.S., Makarchuk T.A. Nauchno-issledovatel'skaja dejatel'nost': zatraty, publikacii nauchnyh rezul'tatov // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. - 2014 - № 7-1 (26) - С. 31-33.
5. Basha N. V., Tomsha P. P., Lobanov O. S. Klassifikacija pokazatelej jeffektivnosti NIOKR po urovnjam upravleniya nauchnoj dejatel'nost'ju // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. - 2014. - № 3. - С. 338.
6. Lobanov O. S. Kriteriial'noe strukturirovaniye regional'nyh informacionnyh resursov po urovnjam oblachnoj arhitektury. // Vestnik Sibirskogo instituta biznesa i informacionnyh tehnologij. - 2014. - № 1 (9). - С. 75-80.
7. Minakov V. F., Lobanov O. S., Minakova T. E. Analogovye i diskretnye metriki i modeli ocenki innovacij // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoy internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. - Ul'janovsk. - 2014. - С. 280-287.
8. Basha N. V., Lobanov O. S., Makarchuk T. A. Zavisimost' publikacionnoj aktivnosti ot gosudarstvennogo finansirovaniya nauchno-issledovatel'skikh organizacij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. - 2014 - № 7-2 (26) - С. 5-6.
9. Lobanov O. S., Basha N. V., Mel'nikova E. F. Metodologicheskij bazis upravleniya informacionnym prostranstvom regiona // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. - 2014. - №8-2 (27). - С. 39-40.
10. Lobanov O. S., Minakov V. F., Minakova T. E. Metodologiya ranzhirovaniya resursov v oblachnoj infrastrukture regiona // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoy internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. - Ul'janovsk. - 2014. - С. 50-56.
11. Makarchuk T. A., Minakov V. F., Shhugareva V. A. Oblachnye resheniya postroeniya informacionnyh sistem upravleniya resursami organizacii // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. - 2014. - № 1-1 (20). - С. 68-69.
12. Lobanov O. S., Basha N. V., Tomsha P. P. Transformacija informacionnogo prostranstva ispolnitel'nyh organov gosudarstvennoj vlasti Sankt-Peterburga kak sistemnyy process // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. - 2014. - № 3. - С. 328.
13. Lobanov O. S., Artem'ev A. V., Tomsha P. P. Razdelenie informacionnyh sistem na podklassy kak osnova racionalizacii informacionnogo prostranstva // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. - 2014. - №6-2 (25). - С. 20-21.
14. Makarchuk T.A., Minakov V.F., Artem'ev A.V. Mobil'noe obuchenie na baze oblachnyh servisov // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. - 2013. - № 2. - С. 319.
15. Minakov V.F., Makarchuk T.A., Shhugareva V.A. Tehnologii veb 2.0 v sisteme upravleniya kachestvom // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. - 2014 - № 1-1 (20) - С. 70-72.

Мельникова Е.Ф.¹, Томша П.П.², Лобанов О.С.³

^{1,2,3}Аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет
ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЙ ПОДХОД К ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КОРРЕКЦИЙ

Аннотация

Предложен подход к причинно-следственной дифференциации коррекций, направленный на повышение качества управления изменениями в проектах. Представлена диаграмма причинно-следственной дифференциации коррекций на примере разработки проектно-сметной документации.

Ключевые слова: управление изменениями, коррекционная резистентность, проектирование, инжиниринг.

Melnikova E.F.¹, Tomsha P.P.², Lobanov O.S.³

^{1,2,3}postgraduate, St. Petersburg State University of economics
CAUSAL APPROACH TO DIFFERENTIATION OF CORRECTIONS

Abstract

An approach to causal differentiation of corrections is proposed improving the quality of project change management. The diagram of causal differentiation of corrections is constructed on example of design and estimate documentation development.

Keywords: change management, correction resistance, design, engineering.

Одним из факторов, препятствующим внедрению принципов проектного управления в российских организациях, является сложность управления изменениями [1-3]. В частности, ярко выраженный характер данная проблема носит в инжиниринговых организациях: в силу вариативности выбора технологических решений и последовательной их разработки, когда новые требования могут появиться на поздних этапах разработки проектно-сметной документации (ПСД) [4]. По оценке проектировщиков, около 70% времени тратится на внесение коррекций в уже разработанную ПСД [5]. Необходимость изменения может возникнуть по целому ряду причин, при этом влияние на другие результаты зависит от этапов жизненного цикла комплексного проекта, в ходе которых возникла потребность в коррекции результатов проектно-исследовательских работ (ПИР).

Определим коррекцию следующим образом - повторение или частичное повторение выполненного ранее объема работ с доработкой или модификацией отдельных элементов результата (продукта, услуги) в рамках проекта. Важно, что коррекция является собой не только следствие низкого качества выполнения работ, но и других факторов. Исследование причин возникновения необходимости в коррекциях [6] является важной задачей управления проектами. От них зависят параметры реализации работ проекта (сроки, стоимость, трудозатраты и т.д.), учитываемые при формировании базы знаний, в том числе в целях более точного планирования будущих проектов, оценке рисков и резервировании сроков, бюджета и понимании потребности в ресурсах. Кроме того, учет причинно-дифференцированных коррекций влияет на ряд управленческих показателей, например, эффективность выполнения работ, результативность отдельных сотрудников проектной организации, эффективность расходования бюджета проекта [7]. В общем виде коррекция (1) может быть представлена следующим образом:

$$K = (F, t, l, s, p, K_k) \quad (1)$$

где F - причина возникновения коррекции, t - время на ее реализацию, l - трудозатраты на коррекцию, s - стоимость реализации коррекции, p - очаг коррекции - результат, подвергшийся модификации или изменению, K_k - коррекции, возникающие в следствие реализации K .

Рассмотрим в качестве примера причинно-следственной дифференциации коррекций проектную организацию. Ведение базы знаний по проектам с учетом анализа и учета причин изменения ПСД не только в рамках конкретного договора (объема ПИР), но и комплексного проекта в целом (в том числе на этапах строительства, эксплуатации, ликвидации объекта) является качественно новым инструментом управления проектом как для проектной компании, так и для заказчика.

Взаимосвязь этапов жизненного цикла (ЖЦ) комплексного проекта и причин коррекции ПСД, выявленная автором на основе практического опыта, представлена на рис. 1. В основу визуализации и формализации данной диаграммы положена диаграмма Исикавы («причинно-следственная» диаграмма, дерево целей). Предлагается следующее дополнение, развивающее инструмент Исикавы: концы ветвей дерева пересекают фазы ЖЦ, в которые возможны изменения ПСД по каждой из выявленных причин. По мере накопления базы знаний по параметрам внесения коррекций в ПСД, проектный институт получит возможность решать следующую задачу: совместно с заказчиком осуществлять отбор факторов внесения изменений в ПСД и резервирования значений параметров для увеличения вероятности реализации проекта в рамках заданных требований по срокам, стоимости, объему трудозатрат и пр. на требуемую величину.

Так, важным шагом в переходе к более высокому уровню управления изменениями является определение коррекционной резистентности - вероятности реализации проекта с заданными параметрами (сроки, стоимость, трудозатраты и т.д.) с учетом согласованных предполагаемых коррекций результатов проекта и резервирования ресурсов на их реализацию. Базовый принцип данного метода представлен на рис. 2.

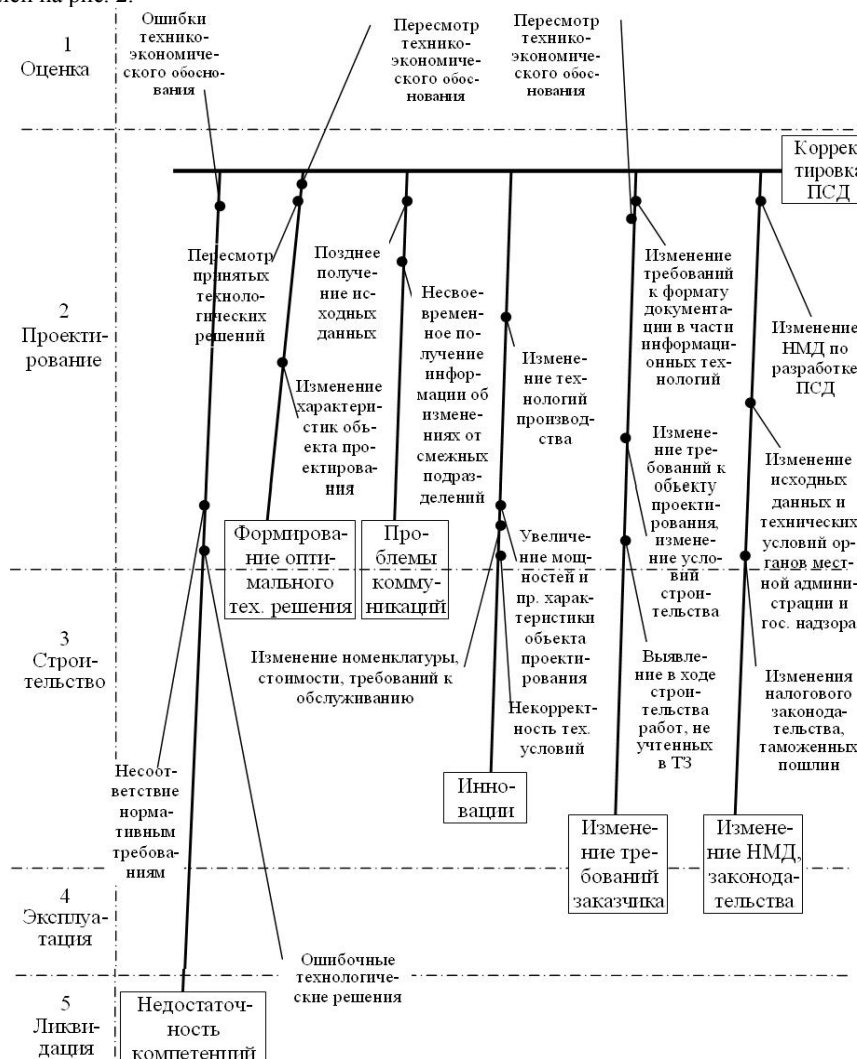


Рис. 1 Диаграмма причинно-следственной дифференциации коррекций на примере разработки ПСД

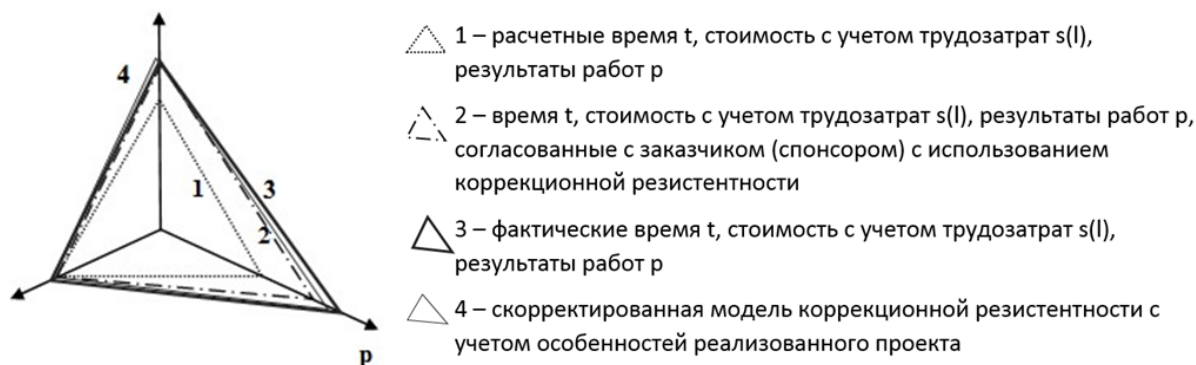


Рис. 2 Общая модель коррекционной резистентности проектов

С целью применения методики коррекционной резистентности целесообразно также классифицировать причины внесения коррекций, что позволит определить, каким образом при планировании проекта учесть вероятные изменения.

Таблица 1 — Классификация коррекций по источникам возникновения

Класс коррекций	Метод учета при планировании
Низкое качество (ответственность исполнителя)	Резервирование при формировании расчетных сроков, стоимости, трудозатрат без учета внесения коррекций других классов. Таким образом, формируется минимальная коррекционная резистентность.
Уточнение требований (ответственность заказчика (спонсора))	Резервирование по результатам обсуждения с заказчиком (спонсором), повышающее вероятность выполнения проекта с заданными сроками, стоимостью, трудозатратами. Таким образом, формируется необходимая и достаточная коррекционная резистентность проекта, находящаяся в пределах допустимости эластичности спроса на повышение качества проекта.
Изменение внешних условий, внешние требования	

В данной статье предложены подходы к управлению изменениями проектов посредством причинно-следственной дифференциации коррекций, что в свою очередь позволяет не только стремиться к высокому качеству конечной продукции, результатов или услуг, но также совершенствовать процессы управления качеством проекта в части сроков, стоимости, трудозатрат, направленных на реализацию коррекционных работ.

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. Барабанова М. И., Воробьев В. П., Минаков В. Ф. Экономико-математическая модель динамики дохода отрасли связи России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2013. – № 4 (82). – С. 24–28.
4. Минакова Т. Е., Минаков В. Ф. Энергосбережение – мультипликатор эффективности экономики // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2013. – № 11-2 (18). – С. 60-61.
5. Лобанов О. С., Баша Н. В., Мельникова Е. Ф. Методологический базис управления информационным пространством региона // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-2 (27). – С. 39-40.
6. Мельникова Е. Ф., Баша Н. В., Лобанов О. С. Дифференцированные схемы управления проектом // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – С. 54-55.
7. Мельникова Е. Ф. Формирование статистической базы для нормирования труда в российских проектных организациях // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5; URL: www.science-education.ru/119-14794 (дата обращения: 12.11.2014).

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. Barabanova M. I., Vorob'ev V. P., Minakov V. F. Jekonomiko-matematicheskaja model' dinamiki dohoda otrasli svjazi Rossii // Izvestija Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. – 2013. – № 4 (82). – S. 24–28.
4. Minakova T. E., Minakov V. F. Jenergoberezhenie – multiplikator jeffektivnosti jekonomiki // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2013. – № 11-2 (18). – S. 60-61.
5. Lobanov O. S., Basha N. V., Mel'nikova E. F. Metodologicheskij bazis upravlenija informacionnym prostranstvom regiona // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-2 (27). – S. 39-40.
6. Mel'nikova E. F., Basha N. V., Lobanov O. S. Differencirovannye shemy upravlenija projektom // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 11-3 (30). – S. 54-55.
7. Mel'nikova E. F. Formirovanie statisticheskoy bazy dlja normirovanija truda v rossijskikh proektnyh organizacijah // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. – 2014. – № 5; URL: www.science-education.ru/119-14794 (data obrashhenija: 12.11.2014).

Миронова М.Д.

Доктор экономических наук, Казанский государственный архитектурно-строительный университет

РАСШИРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ТРЕНДОВ ЗАНЯТОСТИ В ИННОВАЦИОННЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассмотрена проблема профессиональной подготовки специалистов для инновационных сфер экономики. Разработка новых учебных программ должна быть направлена на формирование многоуровневой системы профессиональных компетенций специалистов в сфере высоких технологий.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, профессиональная подготовка, сфера высоких технологий.

Mironova M.D.

Doctor of Economic Sciences, Kazan State University of Architecture and Engineering

THE EXTENSION OF THE PROFESSIONAL COMPETENCE SYSTEM OF FUTURE SPECIALISTS ON THE BASIS OF FORECASTING EMPLOYMENT TRENDS IN THE INNOVATIVE SECTORS OF THE ECONOMY

Abstract

The article deals with the problem of professional training of specialists for innovative sectors of the economy. Development of new educational programs should be aimed at forming a multi-level system of professional competence of specialists in the sphere of high technologies.

Keywords: professional competence, professional training, high technology.

Прогнозирование потребности в специалистах тех или иных областях инновационных технологий должно строиться на анализе стратегии развития

В настоящее время можно утверждать, что свершилась очередная промышленная революция, в основе которой находится масштабное внедрение нанотехнологий во все сферы хозяйства. На рынок пришло огромное количество нанотехнологичных продуктов. Современные исследования внедрения инновационных технологий и материалов в промышленное производство и сферу услуг отмечают, что разработки в сфере нанотехнологий характеризуются интеграцией нескольких областей знаний.

Управление процессами на наноуровне дает возможности значительного увеличения потенциала в различных сферах экономики. Результатом исследований и внедрения нанотехнологий явились открытые за последние пятнадцать лет вещества с совершенно новым набором свойств, что предопределило реализацию инновационных технологий в таких отраслях, как физика, химия полимеров, нефтехимия, машиностроение, биомедицинские технологии, сельское хозяйство, информационно-компьютерные технологии и др.

Согласно концепции К. Фримена значимость инноваций в производстве сильно варьируется: от инноваций, которые являются модернизацией существующих технологических процессов до инновационных технологий, которые несут критические изменения в производстве и создают принципиально новые виды продукции во многих отраслях экономики (технологические революции) [7].

Однако, приобретает все большее значение проблема занятости в сфере нанотехнологий. По оценке М.Роко [6] в 2015 году в сфере нанотехнологий будет занято около 7 миллионов человек во всем мире.

Несмотря на оптимистичные прогнозы развития инновационных технологий, проектирование наносистем сопровождается высоким уровнем неопределенности будущих результатов исследования и, как следствие, неопределенности в прогнозировании трендов в потребности специалистов того или иного направления. Можно говорить о появлении социального заказа на специалистов с профессиональными компетенциями в сфере нанотехнологий уже в ближайшем будущем, через 5-10 лет. Учитывая сложность подготовки специалистов такой квалификации можно сделать вывод о том, что актуальной проблемой является проблема формирования профессиональных компетенций в рамках создания инновационной образовательной системы профессиональной подготовки специалистов в сфере высоких технологий, основанных на принципах опережения, гибкости и междисциплинарных связей.

Прогнозирование потребности в специалистах тех или иных областях инновационных технологий должно строиться на анализе стратегии развития нанотехнологий в региональной экономике.

Так, учреждениям высшего, среднего и среднего профессионального образования необходимо разработать учебные программы, направленные на формирование расширенной системы профессиональных компетенций более высокого порядка. Использование этих учебных программ должно начинаться с того момента, как только актуализируется социальный заказ те или иные навыки и профессиональные компетенции.

Требования к специалистам новой формации подчеркивает неопределенность, размытость набора требуемых профессиональных компетенций в связи с неопределенностью развития инновационной сферы их применения, и, в частности, нанотехнологий.

Таким образом, интегрирование знания из различных областей дисциплин имеет особое значение, так как инновационные технологии рождаются практически на стыке различных знаний, имеют междисциплинарный, полипрофессиональный характер.

Вместе с тем большое значение в подготовке высокопрофессиональных специалистов будет иметь формирование «мягких» компетенций (Soft Competitions (SC)), куда относятся креативность, гибкость в принятии решений, умение интегрировать знания из различных дисциплин, целеустремленность, умение работать в команде, коммуникативные навыки, знания основ ведения бизнеса. Система подготовки специалистов для инновационных отраслей будет, очевидно, основана на концепциях субъектно-ориентированного образования и творческого саморазвития личности [1,2], педагогических технологиях модульного [4,5.] и развивающего обучения [5], а также технологиях обучения, основанных на игровых ситуациях и имитационном моделировании, используемых, в частности для формирования коммуникативных компетенций, развития мышления, формирования умений принятия рациональных управленческих решений [3] и пр. Следовательно, прогнозирование будущего технологического развития, основанного, в частности, на развитии нанотехнологий, позволяет сформировать SC, модель специалиста как человека, сочетающего глубокие профессиональные знания в какой-либо области с осведомленностью о терминологии, концепциях и проблемах в различных сферах бизнеса и/или технологий.

Для успешной работы инновационной отрасли потребуются квалифицированные кадры всех уровней, обладающие специализированными компетенциями. При этом для достижения необходимого уровня развития инновационных технологий основной будет являться проблема определения оптимального соотношения специалистов с различными уровнями профессиональной подготовки.

Бурное развитие нанотехнологий оказывает существенное влияние на формирование трендов востребованности специалистов в ближнем и дальнем горизонтах будущего. Но очевидно, что качественные требования к компетенциям будущих специалистов, занятых в инновационных сферах деятельности, и их количественные оценки формируются параллельно с развитием инновационных технологий и проникновением их во все сферы деятельности человека.

Различия в содержании профессиональных компетенций будущих специалистов будут существенно зависеть от сфер их приложений. Однако основные соотношения между различными видами знаний, навыков и умений должны быть сформированы при помощи новых стратегий организации профессиональной подготовки, включая формирование SC системы – системы «мягких компетенций». Неопределенность соотношения между компонентами образовательных программ, формирующих как конкретно очерченные, так и «мягкие» профессиональные компетенции, обусловлена известной неопределенностью процессов и результатов инновационных проектов и, соответственно, потребностью в инновационных трудовых ресурсах.

Таким образом, формирование инновационной образовательной системы должно быть основано на основе анализа рынка труда и прогнозирования трендов занятости в инновационных отраслях экономики.

Следовательно, требования к профессиональным компетенциям будущего специалиста будут определяться не только знаниями, используемыми в инновационных технологиях, но во многом той системой профессиональных умений и навыков, которые позволят специалисту уверенно действовать в условиях неопределенности результатов, соответствующих разработке и внедрению новой продукции, реализации инновационных процессов.

Литература

1. Андреев В.И. Диалектика воспитания и самовоспитания творческой личности. [Текст]: основы педагогики творчества / В.И.Андреев. - Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1988. - 236, [4] с.
2. Андреев В.И. Эвристическое программирование учебно-исследовательской деятельности / В.И. Андреев. – Москва : Высшая школа, 1981. – 240 с.
3. Куприянова Н.В., Этика бизнеса и психология деловой культуры: учебное пособие/ Н.В.Куприянова, М.Д.Миронова : Казань, КГАСУ, 2007.- 92 с.
4. Миронова М.Д. Модульное обучение как способ реализации индивидуального подхода. /М.Д.Миронова: Автореф. дисс.... канд. пед. наук.-Казань, 1993.-16 с.
5. Махмутов М.И., Ибрагимов Г.И., Чошанов М.А. Педагогические технологии развития мышления учащихся/ М.И.Махмутов, Г.И. Ибрагимов, М.А. Чошанов : Казань, ТГЖИ, 1993.- 70 с.
6. Смайз Й. Форсайт т. 4.- № 1.- 2010. – С.20-36.
7. Freeman C. (1974) The Economics of Industrial Innovation, Harmondsworth : Penguin; rev.edn. (1982) London : Printer.

References

1. Andreev, V. I. Dialectics education and self-education of a creative personality. [Text] : basics of pedagogy of creativity / V. I. Andreev. - Kazan : Publishing house of Kazan. University, 1988. - 236, [4] p.
2. Andreev V. I. And. Heuristic programming teaching and research activity / V. I. Andreev. - Moscow : Higher school, 1981. - 240 p.
3. Kupriyanova N. V., Business ethics and psychology of business culture: textbook/ N. V. .Kupriyanov, M. D. Mironova : Kazan, ksuae, 2007.- 92 p.
4. Mironova M. D. Modular training as a way to implement an individual approach. /M. D. Mironova: Author. Diss.... Kida. PED. Sciences.-Kazan, 1993.-16 p.
5. Makhmutov M. I., Ibragimov, G. I., Chasanov M. A. Educational technology development of pupils ' thinking/ M. I. Makhmutov, G. I. Ibragimov, M. A. Kochanov : Kazan, TGI, 1993. - 70 p.
6. The Smiles Th . Foresight Vo 4. - No. 1. - 2010. - P. 20-36.
7. Freeman C. (1974) The Economics of Industrial Innovation, Harmondsworth : Penguin; rev.edn. (1982) London : Printer.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет
**К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

В статье рассмотрены группы показателей качества продукции. Дана характеристика выявленным группам. Рассмотрены причины изменения показателей качества. Сформулированы выводы о влиянии фактора качества продукции на конкурентоспособность организации.

Ключевые слова: показатели качества, ритмичность, конкурентоспособность, затраты, объем продаж.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University
THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY INDICATORS ON COMPETITIVENESS

Abstract

The article deals with a group of indicators of quality products. The characteristics of the this groups is given. The causes of changes in quality indicators are described. The conclusions on the impact factor of quality products at competitive organization are formulated.

Keywords: indicators of quality, rhythm, competitiveness, costs, sales.

Вопросы конкурентоспособности включают в себя исследование проблем повышения лояльности потребителей, увеличения доли рынка, аспекты формирования имиджа предприятия, вопросы повышения качества продукции и т.д.

К числу показателей, формирующих конкурентоспособность производимой предприятием продукции, относится показатель ее качества. Снижение качества продукции приводит к сокращению темпов прироста объема продаж и финансовых результатов (прибыли) предприятия, ухудшает его позицию на рынке, а также подрывает доверие покупателей [1].

Показатель качества продукции включает в себя эксплуатационные, потребительские, технологические, дизайнерские свойства изделий, их надежность и долговечность, уровень стандартизации и унификации. Принято различать обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества.

Обобщающие показатели призваны отражать качество всей произведенной предприятием продукции. К числу данных показателей относятся:

- удельный вес новой продукции в выпуске как отношение количества новых изделий к общему объему производимой продукции;
- удельный вес продукции высшей категории качества – частное от деления продукции высшего качества к общему объему производимой предприятием продукции;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам, - отношение продукции, находящейся в соответствии с эталоном, к общему объему выпускаемой продукции, и так далее.

С помощью индивидуальных показателей качества отражаются отдельные свойства готовой продукции предприятия, такие как:

- полезность (к примеру, жирность молока, содержание белка, углеводов в продуктах питания, содержание железа в руде и т.д.);

- надежность – долговечность, безотказность в работе;
- технологичность, то есть трудоемкость, энергоемкость изготовления и так далее.

К числу косвенных показателей относят величину штрафов за некачественную продукцию, величину забракованной продукции, потери от брака и прочее.

Анализ качества продукции, безусловно, предполагает изучение данных показателей в их динамике. Необходимо выявлять причины изменения показателей, формировать выводы по результатам оценки плана по уровню качества продукции.

К числу основных причин снижения качества продукции относят низкое качество сырья, низкий уровень организации производства, выражающийся в неэффективном использовании ресурсов, неритмичности деятельности, где под ритмичностью понимается равномерный выпуск продукции в соответствии с графиком в объеме и ассортименте, предусмотренным планом. С целью оценки ритмичности работы организации путем деления фактического выпуска продукции на плановое значение за рассматриваемый период рассчитывается коэффициент ритмичности. При этом фактическое значение берется в том случае, если оно меньше планового. Если факт больше плана, коэффициент считается равным единице, так как для расчета будет браться плановое значение. То есть для расчета коэффициента ритмичности из двух величин всегда берется меньшая.

Косвенными показателями неритмичности являются наличие сверхурочных работ, простоев, сверхнормативных остатков продукции на складе, штрафов за несвоевременную отгрузку или недопоставку продукции.

Организация ритмичной работы имеет большое значение не только для обеспечения условий производства качественной продукции. Неритмичная работа приводит:

- к прямым потерям в объеме производства продукции, например, если годовой план выполнен на 98%, это означает потери в размере 2% от запланированного объема выпуска;
- к росту брака, появлению штрафов, простоев, увеличению отходов, что ведет к росту издержек, себестоимости и отрицательно сказывается на финансовых результатах предприятия.
- к необоснованному изменению переходящих складских запасов продукции, что может плохо сказаться на выполнении плана продаж.

Таким образом, показатели качества производимой продукции имеют огромное значение для предприятия в силу того, что влияют на уровень затрат, показатель объема продаж, а следовательно – оказывают непосредственное воздействие и на конкурентоспособность компании в целом.

Литература

1. Мухина Е.Р. Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта: понятие, факторы / Е.Р. Мухина// Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. - №2. – С.57-58

References

1. Mukhina E.R. Konkurentosposobnost hozyaystvuyushchego sub'ekta: ponyatie, faktoryi / E.R. Mukhina// Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal. – 2015. - №2. – S.57-58

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

РАЗРАБОТКА ФОРМ БЮДЖЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДЛЯ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ СЕГМЕНТАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы внедрения системы бюджетирования на предприятии. Проанализирован вопрос разработки форм бюджетов. Предложена форма бюджета доходов и расходов на основе сегментации деятельности электротехнического предприятия.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, сегментация, доходы, расходы.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE DEVELOPMENT BUDGETING FORMS FOR ELECTRICAL COMPANY BY USING SEGMENTATION OF ACTIVITIES

Abstract

The article deals with problems of implementation of the budgeting system in the enterprise. The issue of developing forms of budgets are Analyzed. The form of budget revenues and expenses based on the segmentation of electrical activity of the enterprise is proposed.

Keywords: budgeting, budget, segmentation, revenues and expenses.

Вопросы развития системы бюджетирования исследуют в своих трудах такие зарубежные ученые, как Г. Андерсон, А.Апчерч, Р. Брейли, Ч.Гаррисон, Э. Джонс, К.Друри, Д. Ирвин, Т. Карлин, Н.Майерс, Р.Манн, Ш. Миллз, Б. Нидлз, Дж.Рис, Дж.Г.Сигел, Дж.Фостер, Д. Фрейзер, Д. Хан, Ч.Т.Хорнгрен, Дж. Хоуп, Дж.К.Шим, Г.Эмерсон, Р.Энтони. Среди наших соотечественников проблемами бюджетирования занимаются М.М. Алексеева, И.Т. Балабанова, И.А. Бланк, Л.П. Бажуткина, А.С. Бобылева, В.В. Бурцев, М.И. Бухалков, В.В. Гамаюнов, В.Н. Самочкин, Т.В. Сизова, Е.С. Стоянова, О.А. Хвостенко, В.Е. Хруцкий, А.Д. Шермет и др. [1].

Анализ проблем, стоящих перед предприятиями, внедряющими систему бюджетирования, позволил выявить в качестве одной из основных - проблему разработки форм бюджетов, максимально удовлетворяющих информационные потребности руководящего состава. Данную проблему можно отнести и к электротехническим предприятиям.

Исследование специфики деятельности предприятий, производящих электротехническую продукцию, выявило в качестве одной из основных черт деятельности данного рода предприятий – многопрофильность. Предприятия электротехнической отрасли выпускают огромное количество наименований продукции для разных сфер промышленности.

Сегментация деятельности на электротехнических предприятиях может быть проведена по разным критериям: в структурных подразделениях в качестве основы предложены участки производства, производимой центрами ответственности продукцией являются различные изоляционные материалы (основная продукция), зоной реализации готовой продукции являются как предприятия преимущественно строительной отрасли России, так и организации Ближнего Зарубежья [2].

Формирование сегментов деятельности электротехнического предприятия зависит как от уровня организации производства продукции, так и от направлений ее сбыта.

Данные таблицы 1 показывают предложенную форму бюджета доходов и расходов.

Таблица 1 - Бюджет доходов и расходов электротехнического предприятия

Доходы и расходы	Выручка от реализации внутри государства									Выручка от реализации вне государства				Прочие доходы	Всего доходы
Выручка от реализации по зонам отгрузки	Дальневосточный сектор					Сибирский сектор									
	Готовая продукция			Товары	Услуги	Готовая продукция			Товары	Готовая продукция			Товары		
ЦФО	Участок скрутки	Участок пропитки	Участок резки			Участок скрутки	Участок пропитки	Участок резки		Участок скрутки	Участок пропитки	Участок резки			
	1	2	3	4	5	6	7	8		21	22	23	24	26	27
Выручка	11	12	13	14	15	16	17	18	...	121	122	123	124	126	Σ (11... 126)
Всего затраты:	21	22	23	24	25	26	27	28	...	221	222	223	224	226	Σ (21... 226)
1. Материальные затраты:	31	32	33	34	35	36	37	38	...	321	322	323	324	326	Σ (31... 326)
1.1 Основные материальны	41	42	43	44	45	46	47	48	...	421	422	423	424	426	Σ (41... 426)
1.2 Вспомогательные материалы	51	52	53	54	55	56	57	58	...	521	522	523	524	526	Σ (51... 526)
1.3 Полуфабрикаты собственного производства	61	62	63	64	65	66	67	68	...	621	622	623	624	626	Σ (61... 626)
1.4 Прочее	71	72	73	74	75	76	77	78	...	721	722	723	724	726	Σ (71... 726)
2. Затраты на оплату труда	81	82	83	84	85	86	87	88	...	821	822	823	824	826	Σ (81... 826)
3. Отчисления	91	92	93	94	95	96	97	98	...	921	922	923	924	926	Σ (91... 926)
4. Амортизация	101	102	103	104	105	106	107	108	...	1021	1022	1023	1024	1026	Σ (101... 1026)

Доходы и расходы	Выручка от реализации внутри государства									Выручка от реализации вне государства				Прочие доходы	Всего доходы
Выручка от реализации по зонам отгрузки	Дальневосточный сектор					Сибирский сектор									
	Готовая продукция			Товары	Услуги	Готовая продукция			Товары	Готовая продукция			Товары		
ЦФО	Участок скрутки	Участок пропитки	Участок резки			Участок скрутки	Участок пропитки	Участок резки		Участок скрутки	Участок пропитки	Участок резки			
	1	2	3	4	5	6	7	8		21	22	23	24	26	27
															1026)
5. Прочие затраты, в т.ч.:	111	112	113	114	115	116	117	118	...	1121	1122	1123	1124	1126	Σ (111... 1126)
5.1 Услуги сторонних организаций	121	122	123	124	125	126	127	128	...	1221	1222	1223	1224	1226	Σ (121... 1226)
5.2 Затраты на ремонт основных средств	131	132	133	134	135	136	137	138	...	1321	1322	1323	1324	1326	Σ (131... 1326)
5.3 Прочее	141	142	143	144	145	146	147	148	...	1421	1422	1423	1424	1426	Σ (141... 1426)
Валовая прибыль	11-21	12-22	Σ
Налог на прибыль															
Чистая прибыль															

Предложенная форма бюджета доходов и расходов, на наш взгляд, позволит группировать информацию в разрезе центров финансовой ответственности в аналитических срезах по регионам сбыта, видам отгружаемой продукции, товаров, услуг, видов деятельности (доходы от обычной и прочей деятельности), что обеспечит собственников прозрачной и полной информацией.

Литература

1. Мухина Е.Р. Теоретические аспекты бюджетирования как элемента ресурсного обеспечения управленческого учета/ Е.Р. Мухина // Вестник Пермского университета. Экономика. – 2014. – Вып. 1 (20)– с.70-76
2. Мухина Е.Р. Разработка методики бюджетирования для предприятий электротехнической промышленности/ Е.Р. Мухина // Вестник Пермского университета. Экономика. – 2013. – Вып. 3 (18)– с.36-47

References

1. Mukhina E.R. Teoreticheskie aspekty byudzhetrovaniya kak elementa resursnogo obespecheniya upravlencheskogo ucheta/ E.R. Mukhina // Vestnik Permskogo universiteta. Ekonomika. – 2014. – Vyip. 1 (20)– s.70-76
2. Mukhina E.R. Razrabotka metodiki byudzhetrovaniya dlya predpriyatiy elektrotehnicheskoy promyshlennosti/ E.R. Mukhina // Vestnik Permskogo universiteta. Ekonomika. – 2013. – Vyip. 3 (18)– s.36-47

В статье проанализированы базовые этапы политики управления денежными средствами. Сформулированы задачи управления денежными средствами. Рассмотрены модели управления денежными средствами.

Ключевые слова: денежные средства, модель, политика управления, платежеспособность.

The article analyzes the basic stages of the policy's cash management. The problems of cash management are formulated. The models of cash management are analyzed.

Keywords: cash, model, policy management, solvency.

Политика управления денежными средствами представляет собой часть общей политики управления оборотными средствами предприятия, ее целью является обеспечение платежеспособности организации.

Как правило, основные этапы политики управления денежными средствами, направленной на обеспечение платежеспособности компании, являются:

1. Аналитический этап, в ходе которого анализируется средний остаток денежных средств на расчетном счете, денежный оборот в разрезе инвестиционной, операционной и финансовой деятельности.
2. Этап формирования денежного оборота на предприятии (финансовое планирование).
3. Этап определения минимально необходимого остатка денежных средств на расчетном счете для обеспечения текущей деятельности.
4. Этап выявления диапазона колебаний остатка денежных средств на прогнозный период.
5. Этап корректировки потока платежей как наиболее ответственный этап.
6. Этап обеспечения рентабельного использования временно свободных денежных средств (целесообразность данного этапа заключается в необходимости снижения потерь от инфляции).

По сути наличие денег на расчетном счете приводит к недополучению прибыли на предприятии, поскольку деньги не работают.

Управление денежными средствами сводится к определению той минимально необходимой величины денег, которая бы обеспечивала бесперебойную деятельность предприятия (другими словами не допускала бы ситуацию неплатежеспособности).

В рамках общей теории инвестирования денежные средства – это частный случай вложения в материальные запасы, следовательно, к ним можно применить общие требования теории управления запасами:

✓ Должен быть базовый запас денежных средств для текущих платежей;

✓ Должна быть переменная часть денежных средств, необходимая для покрытия непредвиденных расходов или для расширения деятельности компании [1].

Поэтому в целях оптимизации величины денежных средств необходимо ответить на несколько вопросов:

- оценить общую величину денежных средств и их эквивалентов;
- определить, какую долю необходимо держать на расчетном счете (т.е. непосредственно в виде денег), а какую – в других финансовых инструментах (ликвидные ценные бумаги, депозит);
- когда и в какой сумме осуществлять трансформацию денежных средств и финансовых инструментов.

Определенно, если все денежные средства держать на расчетном счете, ликвидность (т.е. затраты времени, необходимые для конвертации какого-то актива в денежные средства, и расходы, связанные с этой конвертацией) будет максимальной, в то время как рентабельность нулевой.

В качестве цены за поддержание необходимого уровня ликвидности принимается возможный доход от инвестирования временно свободного остатка денежных средств в государственные ценные бумаги (наименее рискованные вложения).

Существует несколько моделей управления денежными средствами: модель БАТ (Баумо), модель Миллера-Орра

Модель БАТ базируется на допущении, что предприятие расходует деньги равномерно. Это обеспечивает простоту модели, но и ограничивает ее (рис.1). Основным недостатком данной модели заключается в том, что равномерного расходования денежных средств на предприятии в реальности нет.

В модели Миллера-Орра заложен принцип неравномерного расходования денег. За основу взят процесс Бернулли (стохастический процесс), в котором поступление и расходование денежных средств от периода к периоду являются случайными величинами (рис.2).

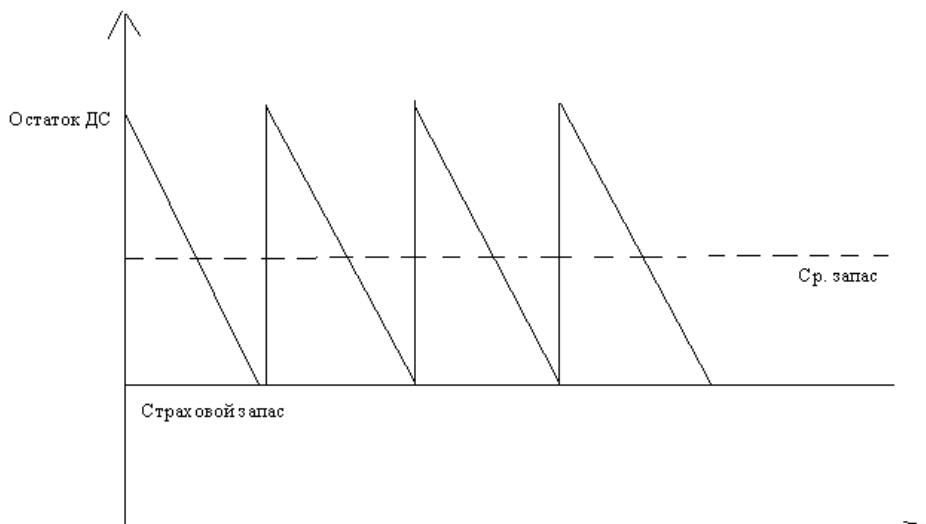


Рис.1 – Модель БАТ

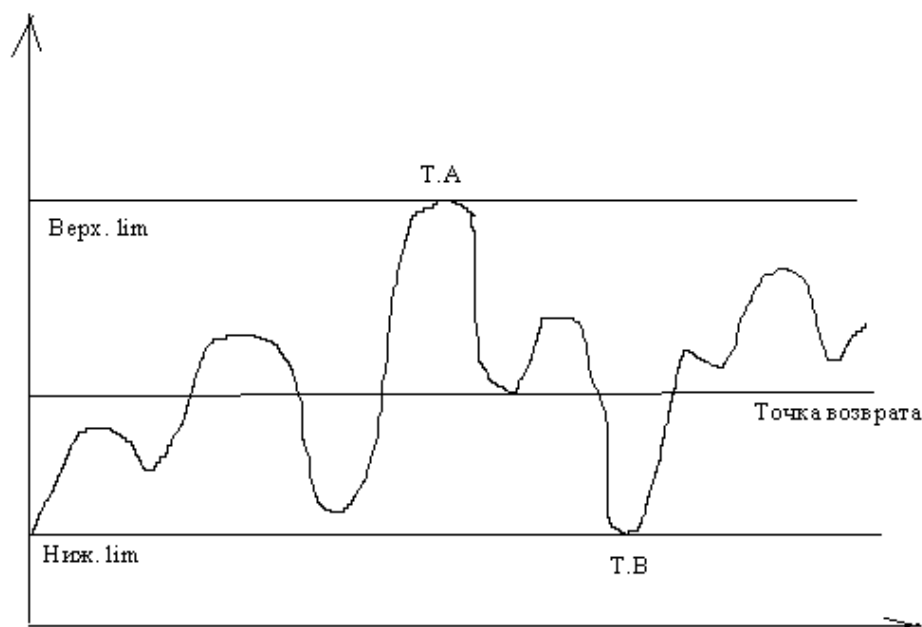


Рис.2 – Модель Миллера-Орра

На рисунке 2 точка А отражает приобретение ценных бумаг. Остаток денежных средств при этом возвращается в точку возврата. Происходит изъятие денежных средств в объеме, равном разнице между верхним пределом и точкой возврата.

Как только величина остатка денежных средств достигает нижнего предела (точка В), происходит продажа ценных бумаг. Происходит возврат денежных средств в объеме, равном разнице между точкой возврата и нижним пределом.

То есть решения принимаются, когда остаток денежных средств достигает верхнего или нижнего пределов.

Реализация данной модели осуществляется в несколько этапов:

1. Устанавливается минимально необходимый остаток денежных средств (нижний предел)
2. По статистическим данным определяется размах вариации денежных средств – среднее квадратическое отклонение.
3. Определяются расходы по хранению денежных средств на расчетном счете (цена ликвидности), исходя из доходности по государственным ценным бумагам.
4. Определяются затраты на трансформацию денежных средств и ценных бумаг.
5. Осуществляется расчет размаха коридора. Если доходность по ценным бумагам увеличивается, то рекомендуется снизить величину коридора, чтобы получить больший доход. Если же увеличиваются затраты на трансформацию, рекомендуется увеличить величину коридора.
6. Осуществляется расчет верхнего предела.
7. Определяется точки возврата.

Таким образом, с помощью рассмотренных моделей осуществляется управление денежными средствами.

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.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

РАСКРЫТИЕ МЕХАНИЗМА ПРОВЕДЕНИЯ РЕФОРМАЦИИ БАЛАНСА

Аннотация

В статье рассмотрены аспекты подготовительной работы по составлению бухгалтерской финансовой отчетности. Проанализирован алгоритм закрытия бухгалтерских счетов. Приведены этапы реформации баланса.

Ключевые слова: реформация, закрытие счетов, бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE DISCLOSURE OF THE MECHANISM OF BALANCE REFORMATION

Abstract

The article discusses aspects of the preparatory work for the preparation of accounting financial statements. The algorithm closing of accounts is analyzed. The stages of the Reformation balance are discussed.

Keywords: Reformation, closing accounts, balance sheet, the financial statements.

Составление бухгалтерской отчетности является ключевым этапом в работе всех бухгалтерских служб. Важнейшими принципами финансовой отчетности выступают принципы достоверности, полноты, надежности, прозрачности, своевременности информации.

Перед непосредственным составлением бухгалтерской финансовой отчетности проводится ряд подготовительных мероприятий, в числе которых можно отметить следующие:

- Проверка данных первичных учётных документов – то есть документов, которые выписываются в момент совершения хозяйственной операции или непосредственно после ее окончания;
- Проведение инвентаризации имущества (активов) и денежных обязательств предприятия;
- Уточнение оценки имущественных статей формы №1 (бухгалтерского баланса);
- Проверка корреспондирующих записей на всех бухгалтерских счетах;
- Закрытие счетов, или реформация бухгалтерского баланса.

Все обработанные документы должны соответствовать установленным законодательством формам. Отчётность составляется за отчётный год, им считается период с 1 января по 31 декабря календарного года. Последний день года при этом будет считаться отчётной датой. Сроки подачи отчётности утверждены Федеральным законом №402-ФЗ от 06.12.2011г. «О бухгалтерском учёте» [1].

Рассмотрим вопрос закрытия, «обнуления» счетов, т.е. процесс реформации бухгалтерского баланса.

Реформация бухгалтерского баланса осуществляется в 2 этапа. На первом этапе к счету 90 «Продажи» открывается ряд субсчетов: 90.1 – выручка; 90.2 – себестоимость продаж; 90.3 – налог на добавленную стоимость; 90.4 – акциз, 90.9 – прибыль или убыток от продаж.

Записи по субсчетам 90.1, 90.2, 90.3 производятся накопительно в течение отчетного года.

К примеру:

Признан доход от продажи продукции Д62.1 «Расчеты с покупателями» К90.1 «Выручка» – 236000 рублей.

Начислен НДС с выручки - Д90.3 «Налог на добавленную стоимость» К68.2 «Расчеты по налогу на добавленную стоимость» – 36000 рублей.

Списана себестоимость отгруженной готовой продукции Д90.2 «Себестоимость продаж» К43 «Готовая продукция» – 130000 рублей.

Ежемесячно путем сопоставления совокупного дебетового оборота по субсчетам 90.2 «себестоимость продаж» и 90.3 «налог на добавленную стоимость» и кредитового оборота по субсчету 90.1 «выручка» определяется финансовый результат, который ежемесячно заключительными оборотами списывается с субсчета 90.9 «прибыль или убыток от продаж» на счет 99 «прибыли и убытки», то есть в нашем примере будет осуществлена бухгалтерская запись:

Признан финансовый результат от продажи Д90.9 «Прибыль или убыток от продаж» К99 «Прибыли и убытки» – 70000 рублей.

В итоге синтетический счет 90 «Продажи» сальдо не имеет, а все субсчета этого счета имеют остатки.

По окончании года (31 декабря) все субсчета 90 счета закрываются внутренними записями на субсчет 90.9 «прибыль или убыток от продаж». Этим заканчивается первый этап реформации бухгалтерского баланса.

Д90.1 «Выручка» К90.9 «прибыль или убыток от продаж» – 236000 рублей.

Д90.9 «прибыль или убыток от продаж» К90.3 «налог на добавленную стоимость» – 36000 рублей.

Д90.9 «прибыль или убыток от продаж» К90.2 «себестоимость продаж» – 130000 рублей.

Аналогично к счету 91 «Прочие доходы и расходы» открываются субсчета:

91.1 – прочие доходы

91.2 – прочие расходы

91.9 – сальдо прочих доходов и расходов

Второй этап реформации бухгалтерского баланса заключается в следующем. По окончании отчетного года при составлении годовой отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» должен быть закрыт. Заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», то есть в нашем примере будет составлена бухгалтерская запись:

Списана сумма чистой прибыли Д99 «Прибыли и убытки» К84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» - 104000 рублей.

Таким образом, процесс реформации бухгалтерского баланса как один из основных этапов подготовительной работы затрагивает аспекты закрытия счетов 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» и 99 «Прибыли и убытки».

Литература

1. Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» от 06.12.2011г.

References

1. Federalnyi zakon №402-FZ «O buhgalterskom uchete» ot 06.12.2011g.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

К ВОПРОСУ О РАЦИОНАЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация

В статье рассмотрены аспекты развития менеджмента. Сформулировано определение менеджмента. Приведены основные этапы процесса принятия решений.

Ключевые слова: менеджмент, управленческое решение, рациональность, этапы.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE RATIONALITY MANGERIAL DECISION MAKING PROCESS

Abstract

The article discusses aspects of management. The definition of management is formulated. The main stages of the decision making process are analyzed.

Keywords: management, administrative decision, rationality, stages.

К характерным чертам современной экономики относят ее стремительность, глобальность, оперативность, что обуславливает все возрастающую роль управленческих технологий в целом. Формирование единого алгоритма процесса принятия управленческих решений, способного удовлетворить требования оперативности, полноты, прозрачности информации, предполагает тщательное изучение и развитие вопросов управления.

Ни для кого не секрет, что менеджмент как искусство и наука развивался и претерпевал изменения в течение многих лет, поэтому существует очень много его различных определений. В научной среде до сих пор нет единого мнения касательно терминологического поля понятия «менеджмент». Одни из первых теоретиков рассматривали менеджмент просто как способность работать с другими. Но современные менеджеры работают с различными ресурсами и инструментами, поэтому определение менеджмента должно выйти за рамки рассмотрения только человеческого аспекта.

Сейчас менеджмент можно определить как процесс достижения целей организации через эффективное планирование, организацию, лидерство и контроль за человеческими, физическими, финансовыми и информационными ресурсами предприятия.

Согласно данному определению, менеджмент представляет собой процесс, совокупность непрерывных, скоординированных видов деятельности, осуществляемых менеджерами, которые преследуют определенные цели предприятия. Следовательно, менеджер – это человек, который активно участвует в процессе управления путем выполнения четырех функций: планирование, организация, лидерство и контроль, осуществляемый за ресурсами предприятия.

От менеджеров в любой организации ожидают применения функций и техник менеджмента для достижения целей фирмы. Но конкретные действия и ответственность менеджеров могут быть разными в различных организациях в зависимости от целей каждой компании. Менеджеров и организации постоянно оценивают с точки зрения того, насколько они достигают целей компании. Такая рейтинговая система существует везде: газеты публикуют рейтинги команд Национальной Футбольной Лиги; журналы оценивают города по стоимости жилья или транспортной системе и т.д. Менеджеров и организации оценивают по тому, как они выполняют свои задачи, то есть по тому, насколько эффективно и продуктивно они достигают целей организации. Определение того, как хорошо выполнено задание, менеджеры должны начать с осознания того, что же ожидают потребители. Покупатели последними оценивают выполнение менеджерами своих задач. “Результат существует только вне”, – говорит эксперт в области менеджмента Питер Ф. Друкер [1]. Если покупатели продукции компании не удовлетворены, если футбольные фанаты разочарованы, если городские жители уезжают толпами, это означает, что менеджмент не справился со своими задачами.

Достижение целей предполагает наличие и активное использование четко отлаженного механизма разработки управленческих решений.

Решение – это определенный выбор среди подходящих вариантов, который, как предполагается, должен привести к устраивающему нас варианту избавления от проблемы. Однако управленческое принятие решения не начинается и не заканчивается самим решением, поскольку перед тем, как сделать выбор, необходимо правильно сформулировать проблему, а после это решение должно быть применено на практике. Широкое определение принятия решения выглядит следующим образом: это процесс определения проблемы, рассмотрение и оценка всех вариантов, принятие решения, приведение его в действие и оценка результата.

Экономическая теория построена на допущении о рациональности поведения субъектов. Рациональный процесс принятия решений состоит из шести последовательных шагов. Менеджеры, сталкивающиеся с запланированными или незапланированными решениями, могут следовать этому процессу из шести стадий для более эффективного принятия решений. Конечно, нет никакой гарантии, что менеджеры, применяющие именно этот процесс, примут правильные решения, но, тем не менее, применение данной последовательности позволит увеличить вероятность достижения хороших результатов. Также менеджеры должны принимать во внимание цели организации и обширное влияние своих собственных решений во время этого процесса. Хотя эти шаги обычно следуют друг за другом, менеджеры иногда пропускают информацию, необходимую для следующего шага, или открывают такую информацию, которая заставляет их вернуться к ранее сделанным шагам до того, как процесс будет завершен.

Литература

1. Друкер П. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012. — 432с.

References

1. Druker P. Druker na kazhdyiy den. 366 sovetov uspeshnomu menedzheru. — М.: «Mann, Ivanov i Ferber», 2012. — 432s.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Аннотация

В статье сформулирован принцип рациональности. Охарактеризованы основные этапы принятия управленческих решений: определение проблемы, оценка вариантов решения, принятие управленческого решения, приведение его в действие и оценка результата

Ключевые слова: менеджмент, управленческое решение, рациональность, этапы.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE CHARACTERISTICS OF THE MAIN STAGES OF RATIONAL DECISION-MAKING PROCESS

Abstract

The paper formulated the principle of rationality. The main stages of management decision-making (problem definition, assessment of the solutions, management decision-making, bringing it into effect and Interpretation) are discussed.

Keywords: management, administrative decision, rationality, stages.

Вопросам исследования проблемы принятия решений посвящены труды многих зарубежных и отечественных ученых. Экономическая теория исходит из допущения о рациональности поведения индивидуума. Рациональность предполагает неприятие субъективных факторов, способных повлиять на принятие решений.

Рассмотрим основные этапы принятия управленческих решений. Последовательность рационального процесса принятия решений отображена на рис. 1.

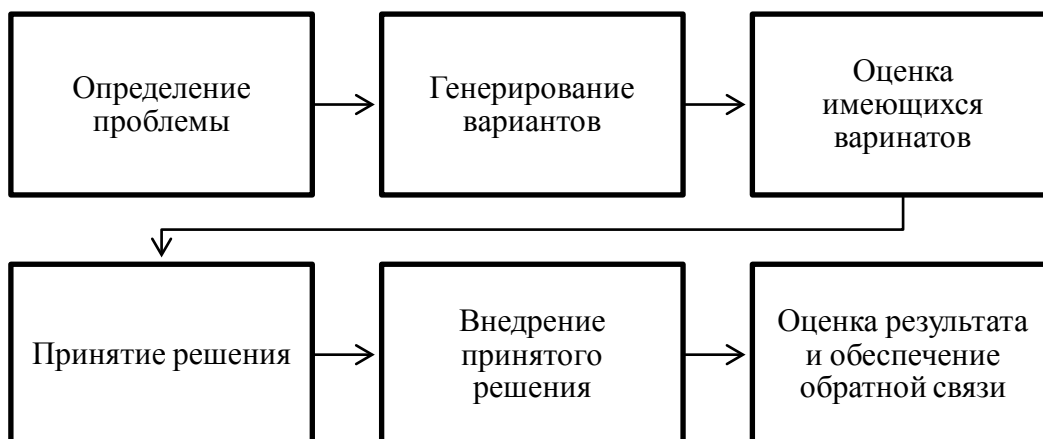


Рис.1 – Основные этапы рационального процесса принятия управленческих решений

Первый шаг в процессе принятия решения – это определение проблемы. Прежде чем принимать какие-либо действия для решения проблемы, менеджеры должны осознать ее, проанализировать ее масштабы и источник. Чтобы идентифицировать проблему, менеджеры, прежде всего, должны осознать, что проблема существует, определить ее и затем оценить ситуацию.

Осознание проблемы приходит, когда проявляются какие-то изменения в работе организации или изменения во внутренней или внешней среде, которые потенциально могут повлиять на работу компании. После осознания существования проблемы менеджерам необходимо рассмотреть те элементы, из-за которых возникла проблема. То есть по сути необходимо установить источник возникновения проблемы. Невозможно принять грамотное решение, если сам вопрос поставлен неправильно, поэтому важно учесть максимальное количество факторов при определении проблемы. На стадии оценки ситуации необходимо собрать дополнительную информацию и рассмотреть причины проблемы. Если этой части процесса не уделено достаточного внимания, управленцы могут преждевременно ухватиться за вполне правдоподобную версию без дальнейшего подтверждения [1].

После того, как проблема определена и проанализирована, необходимо перейти ко второму шагу процесса принятия решений, а именно - генерированию вариантов. На этой стадии требуется развить как можно больше возможных вариантов действий, включая как наиболее очевидные, так и наиболее творческие, но без всякой оценки этих идей. Некоторые варианты могут возникать исходя из прошлого опыта или из практики, другие могут быть сгенерированы путем применения творческих методик (к примеру, мозговой штурм).

Третий шаг - это оценка имеющихся вариантов путем рассмотрения каждого из них. На этой стадии менеджеры оценивают привлекательность каждого варианта и отбрасывают те, которые кажутся неосуществимыми, неадекватными, слишком дорогими или неприемлемыми по другим причинам.

После оценки всех имеющихся вариантов принимают решение путем выбора оптимального по заданным критериям варианта.

После того, как менеджеры выбрали наилучший вариант, они внедряют это решение. В общем, успешное внедрение зависит от коммуникативных навыков менеджера и чувствительности людей к изменениям.

Заключительный этап – это оценка результата и обеспечение обратной связи между решением и его внедрением. Это позволяет менеджерам увидеть, соответствует ли результат их ожиданиям, и внести определенные изменения, необходимые для улучшения данного выбранного решения. Если же желаемый результат не достигнут, тогда, возможно, проблема была неправильно определена или, может быть, необходимо выбрать другой вариант. Очень важно выждать время после внедрения решения, прежде чем искать другую альтернативу.

Итак, процесс принятия управленческих решений включает в себя этапы процесса определения проблемы, рассмотрения и оценки всех существующих вариантов решения, принятие управленческого решения, приведение его в действие и оценку результата, с помощью которой можно делать выводы об эффективности используемых управленческих технологий.

Литература

1. Друкер П. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012. — 432с.

References

1. Druker P. Druker na kazhdyiy den. 366 sovetov uspeshnomu menedzheru. — M.: «Mann, Ivanov i Ferber», 2012. — 432s.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ОСНОВЫ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ

Аннотация

Статья направлена на исследование природы мотивации. Рассмотрены основные факторы мотивации. Приведены примеры воздействия различных факторов.

Ключевые слова: менеджмент, мотивация, факторы, стимулирование.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE THEORY OF MOTIVATION

Abstract

Article aims to study the nature of motivation. The main factors of motivation are discussed. The examples of the impact of various factors are proposed.

Keywords: management, motivation, factors, stimulating.

Исследование природы мотивации включает в себя, прежде всего, вопросы изучения основных факторов, стимулирующих сотрудников к выполнению тех или иных задач, исполнению обязанностей. Понимать те факторы, которые заставляют рабочих выполнять поставленные перед ними задания, - отнюдь не так просто. Почему один рабочий принимается за любой проект с энтузиазмом и добивается успеха, а другой часто воспринимает каждое новое задание с недовольством и порой плохо справляется с ним? Каковы причины того, что плохо справляющийся с заданиями работник вдруг как будто загорается чем-то и вносит огромный вклад в организацию? И почему порой лучшие специалисты теряют сноровку и начинают хуже работать? Выполнение работы в основном зависит от трех факторов: способностей, окружающих условий и мотивации. Если у рабочих есть все необходимые навыки, их окружают нормальные условия, и они достаточно мотивированы, в таком случае они имеют все шансы достичь своих целей. Если один из трех факторов отсутствует или слабо выражен, качество выполнения работы может оказаться хуже. Во многих случаях менеджеры могут помочь людям развивать их способности путем обучения и наставничества. Кроме того, менеджеры могут улучшить ситуацию с условиями труда. Однако очень часто управленцы приходят к выводу, что недостаточная мотивация представляет собой куда более сложную проблему.

Мотивирующие факторы различны для каждого. Так как мотивация – внутренняя сила, ее нельзя эмпирически наблюдать, измерить или проанализировать так же, как кадры, денежные потоки и другие управленческие понятия. Более того, отдельное действие или решение могут быть результатом одного из многих различных мотивов, поскольку разные мотивы могут побуждать людей действовать схожим или одинаковым образом. Не менее важно, что одна из важнейших областей ответственности менеджера (и одно из наиболее сложных их заданий) – это дать возможность рабочим раскрыть свои способности, работая продуктивно для достижения целей организации.

Проанализируем природу мотивации. Мотивация – это сила, которая порождает, направляет и поддерживает поведение и действия определенного человека. Другими словами, это сила, которая движет людьми, заставляет работников и менеджеров работать лучше. Мотивация может принимать различные формы. Иногда, как в случае с Кеммонсом Уилсоном, основателем гостиницы Холидей Инн, мотивация выражалась через перспективы, обещания нематериальных, личных поощрений. Через 9 лет после того, как Уилсон перенес инфаркт, он основал новую сеть недорогих отелей под названием Холидей Иннс. В том возрасте,

когда большинство уходят на пенсию, у мультимиллионера было более 90 компаний и бизнес-предприятий. Объяснение Кеммонса Уилсона отражает высокую степень его внутренней мотивации: «Я просто люблю строить и люблю создавать».

С другой стороны, мотивация также может быть результатом внешнего воздействия, что также движет человеком. Дарлин Шульц, рабочая ночной смены в Андерсене, ведущем производителе окон и дверей в Соединенных Штатах Америки, не пропустила ни одного рабочего дня за те два года, что она в компании. Она - член бригады из шести человек. Их бригада перевыполнила план на 132%. Для Шульц стимулом послужила дополнительная заработная плата в размере \$3,65 в час к ее основной заработной плате \$11,4 в час. В конце года Шульц получила еще один бонус: чек на \$15000. Шульц говорит, что намеревается остаться работать в Андерсене до пенсии. В отличие от Уилсона, мотивация для которого была связана с внутренними поощрениями, достижениями и творчеством, мотивацией для Дарлин Шульц стало желание получить внешние награды, высокую заработную плату [1].

Таким образом, природа мотивации различна. Нет единого уникального рецепта стимулирования сотрудников к выполнению своих обязанностей и желанию выполнить свою работу качественно. К каждому сотруднику нужен индивидуальный подход, учитывающий особенности того или иного человека. Распознавание этих мотивирующих факторов относится к числу основных задач менеджеров.

Литература

1. Друкер П. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру. — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2012. — 432с.

References

1. Druker P. Druker na kazhdyiy den. 366 sovetov uspeshnomu menedzheru. — М.: «Mann, Ivanov i Ferber», 2012. — 432s.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НИР В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные этапы методов финансирования НИР в России. Определены группы источников финансовых ресурсов. Охарактеризована область государственного финансирования НИР.

Ключевые слова: НИР, государственное финансирование, прикладные исследования.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE PROBLEM FINANCING RESEARCH PROJECTS IN RUSSIA

Abstract

The article describes the main stages of the methods of financing research projects in Russia. The groups of sources of financial resources are proposed. The field of public funding of research projects is characterized.

Keywords: research project, public funding, applied research.

К числу ключевых проблем в области развития научно-исследовательских работ (НИР) является проблема их финансирования. Проанализируем основные этапы развития методов финансирования научных исследований и работ в РФ.

Таблица 1 - Основные этапы методов финансирования НИР в России

1930 – 1961 гг.	<ul style="list-style-type: none"> Происходит разграничение источников финансирования проблемных и прикладных работ. Проблемные работы финансируются за счет бюджетных средств, прикладные – непосредственными заказчиками работ.
1961 г. – 1966г.	<ul style="list-style-type: none"> Согласно Постановлению Совета Министров СССР «О переводе отраслевых научно-исследовательских и конструкторских организаций на хозяйственный расчет», предусмотрено увеличение объем работ, выполняемых организациями по договорам. Происходит совершенствование форм хозрасчетных отношений в отраслевой науке
1967 – 1987г.	<ul style="list-style-type: none"> Согласно Постановлению Совета Министров СССР "Об изменении порядка планирования затрат на научно-исследовательские работы и о расширении прав руководителей научно-исследовательских учреждений" в научных организациях появилась категория прибыли, в качестве которой понималось превышение доходов над расходами по договорным работам, при этом 75 % прибыли можно было использовать на расширение научно-производственной базы. Происходило усиление материальной заинтересованности, чему способствовало изменение принципов построения системы экономического стимулирования (вознаграждение стало увязываться с экономическим эффектом в народном хозяйстве в результате внедрения разработок). Отмечается переход на систему расчетов за полностью законченную работу вместо поэтапной оплаты.
1987 – 1988г.	<ul style="list-style-type: none"> Согласно Постановлению "О переводе научных организаций на полный хозяйственный расчет и самофинансирование" внедрено положение о научных организациях как товаропроизводителях и о товарном характере научно-технической продукции. Прибыль предприятий, занятых НИОКР, определяется как разность между выручкой от реализации научно-технической продукции, услуг (принятых и полностью оплаченных заказчиком) и затратами по их созданию.
1988 г. – по н.в.	<ul style="list-style-type: none"> Научно-исследовательские учреждения были переведены на иные методы финансирования из бюджета, - финансировались не учреждения, а конкретные программы и темы. Размеры финансирования зависели от того, в скольких темах учреждение принимало участие и в какие сроки оно их выполняло. Развитие этих методов привело к появлению нового инструмента финансирования исследований - грантов - субсидий под конкретные разработки.

Как правило, выделяют три группы источников финансовых ресурсов: государственное финансирование, собственные средства организаций, заемные средства.

По мнению многих исследователей, одной из проблем, характерных для России, является отсутствие «платежеспособного спроса» на передовые технологии и промышленные нововведения на внутреннем рынке. Наука и научно-техническая деятельность относятся к сфере услуг, данный тип услуг должен быть востребован рынком. Однако, наш рынок наукоемкой продукции по-прежнему очень мал. Многие организации не в состоянии позволить себе услуги науки. Естественно, в этой ситуации государство должно выступить спонсором и координатором размещения заказов на выполнение научных работ. Причем в современных кризисных условиях финансированию из бюджета должны подлежать только жизненно важные инновационные проекты, оказывающие воздействие на уровень развития экономики в целом. Еще одной областью государственного финансирования является сфера прикладных исследований и внедренческих работ. Особое значение в рамках данной сферы приобретает усиление роли государственного заказа. Объект целевого государственного финансирования - федеральные инновационные и государственные научно-технические программы. К формам государственного заказа относятся:

- ✓ целевой контракт под конкретные цели и определенных исполнителей с исключительным правом государства на полученные результаты;
- ✓ конкурсный контракт с разделением права собственности на полученные результаты между государством и исполнителем и правом государства на выкуп у исполнителя его доли [1].

Как правило, механизм прямого финансирования - наиболее перспективный на направлениях решения общегосударственных задач. Ключевым звеном такого механизма является практика предоставления льгот исполнителям НИОКР. Прежде всего, речь идет о налоговых льготах.

Литература

1. Р. Солоу Кейнсианские и неоклассические концепции НТП и возникновения и развития наукоемких, высокотехнологичных производств и рынков / Электронный ресурс – Режим доступа: <http://znanie.podelise.ru/docs/69075/index-10462.html>

References

1. R. Solou Keynesianskie i neoklassicheskie kontseptsii NTP i vzniknoveniya i razvitiya naukoemkih, vyisokotekhnologichnykh proizvodstv i rynkov / Elektronnyy resurs – Rezhim dostupa: <http://znanie.podelise.ru/docs/69075/index-10462.html>

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

ФИЛОСОФИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Аннотация

В статье приведено определение предпринимательства. Сформулированы основные направления, отражающие специфику предпринимательства в России. Определены условия для создания благоприятного предпринимательского климата.

Ключевые слова: предпринимательство, специфика, культура, руководители.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE PHILOSOPHY OF BUSINESS IN RUSSIA

Abstract

The article gives the definition of entrepreneurship. The basic directions, reflecting the specific business in Russia are formulated. The conditions for creating a favorable business climate are described.

Keywords: business, specificity, culture, leaders.

Предпринимательство – инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и под свою имущественную ответственность, направленная на получение прибыли [1]. Понятие предпринимательства в современном мире рассматривается как личностное проявление, как способ самовыражения. Отсюда можно сделать определенный вывод: цивилизованное понимание предпринимательского успеха связывается прежде всего с моральными и этическими, а уж затем финансовыми моментами. Таким образом, в первую очередь предпринимательский успех – реализация идеи, желания самоутверждения или стремления изменить ход событий и так далее. Деньги, капитал, прибыль – все это, естественно, сопровождает предпринимательский успех, но не должно выступать самоцелью предпринимательской деятельности. Ранее перечисленное является целью бизнеса. Предприниматель, в конечном счете, служит обществу.

Философия предпринимательства находит отражение в его культуре. Предпринимательская культура – это не только культура заключения каких-то взаимовыгодных сделок, культура служения обществу, но и инновационная культура. Она не замыкается в сравнительно узких рамках бизнеса. Предпринимательство – это творческий процесс. Носителями инновационной культуры являются сегодня многие занятые в непродуцированной сфере, широкие слои так называемого среднего класса, ядро которого составляют те, кто является опорой общества, – владельцы своего дела, собственники. К сожалению, в России средний класс представлен очень небольшим процентом всех занятых, в том числе и потому, что нет условий, обеспечивающих благоприятный предпринимательский климат. Поэтому философия российского предпринимательства – это пока философия выживания. Для того чтобы она стала философией служения обществу, предстоит предпринять немало усилий. Не так уж много найдется в России людей, готовых зарабатывать деньги любым способом, не считаясь с социальной значимостью и последствиями своей деятельности. Предприниматели работают не только ради прибыли как косвенной формы общественного признания полезности их дела, но еще и во исполнение социальной миссии. Значительная часть новых предпринимателей унаследовала традиционные отрицательные черты руководителей советских предприятий и организаций и в первую очередь низкий уровень экономической культуры. При этом как у предпринимателей, так и у руководителей государственных предприятий сохраняется чувство «собственности на рабочее место», представление о своей незаменимости, стремление максимизировать доход даже за счет интересов предприятия. К другим негативным чертам, характерным для российского предпринимателя на начальном этапе его становления, можно отнести: неразвитая предпринимательская этика, слабая информированность, ориентированность на престижное потребление, низкое доверие к государственным организациям, пренебрежение правовыми нормами, необязательность. Кроме того, можно отметить, что для российских бизнесменов большую роль играют личностные отношения и чувство коллективизма. Говоря об особенностях российского предпринимательства, нельзя не отметить еще одну весьма важную деталь. Дело в том, что судьба западного предпринимателя на две трети зависит от уровня его менеджмента и только на одну треть – от окружающей среды. Для российского же предпринимателя, наоборот, выживание и развитие его дела в основном определяются внешними условиями (итогами выборов, передела собственности, поведением чиновников, клиентов, поставщиков и так далее).

Итак, для создания нормального предпринимательского климата требуется, следующее. Во-первых, приватизация. Именно она призвана возродить конкуренцию, предоставить свободу предпринимателям и руководителям предприятий различных форм

собственности. Помимо выше всего перечисленного, приватизация формирует социальную базу для инноваций. Во-вторых, необходима стабильность государственной экономической и социальной политики, развитая инфраструктура поддержки предпринимательства, льготный налоговый режим и так далее.

Литература

1. Большой экономический словарь. М.: Ин-т экономики, 1994. С. 313.

References

1. Bolshoy ekonomicheskiy slovar. M.: In-t ekonomiki, 1994. S. 313.

Мухина Е.Р.

Кандидат экономических наук, доцент, Пермский национальный исследовательский политехнический университет

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ФУНКЦИИ «БЮДЖЕТИРОВАНИЕ» В ПРОГРАММНОМ КОМПЛЕКСЕ «1С. ПРЕДПРИЯТИЕ 8.2 УПП»

Аннотация

В статье рассмотрены проблемы бюджетирования на предприятии. Приведено описание реализации функции «бюджетирование» в программном комплексе 1С.

Ключевые слова: бюджетирование, программное средство, автоматизация, анализ, бюджет.

Mukhina E.R.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Perm National Research Polytechnic University

THE ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF THE "BUDGETING" AT THE SOFTWARE PACKAGE "1C. ENTERPRISE 8.2"

Abstract

The article deals with the problem of budgeting in the enterprise. The description of the implementation of the function "budgeting" in the software package 1C is given.

Keywords: budgeting, software tool, automation, analysis, budget.

Проблемы бюджетирования включают в себя вопросы исследования его сущностных характеристик, факторов, влияющих на постановку системы, вопросы выбора программного продукта и пр. Рассмотрим вопрос выбора и использования программного продукта. К примеру, программный комплекс «1С. Предприятие 8.2. Управление производственным предприятием» позволяет реализовать следующие возможности в части бюджетирования (таблица 1) [1].

Таблица 1 - Анализ реализации функции «Бюджетирование»

Наименование бюджета	Аналитика	Отделы (пользователи), отвечающие за подготовку бюджета	Наименование ЦФО, подготавливающего бюджет	Влияние на другие бюджеты
Бюджет продаж	<ul style="list-style-type: none"> • Контрагенты; • Период; • Цена продаж; • Объем продаж; • Регион сбыта; • Подразделение; • Готовая продукция/ товар/ услуга 	Отдел сбыта	Центр доходов	Бюджет производства, бюджет закупок, бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет прямых (полных) затрат, бюджет ОПР, бюджет производственных затрат, бюджет переменных коммерческих расходов, бюджет доходов и расходов, проект отчета о финансовых результатах, бюджет движения денежных средств.
Бюджет производства	<ul style="list-style-type: none"> • Период; • Подразделение (участок, цех) 	Участок, цех	Центр производственных затрат	Бюджет закупок, бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет прямых (полных) затрат, бюджет ОПР, бюджет производственных затрат, бюджет переменных коммерческих расходов, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет прямых затрат на оплату труда	<ul style="list-style-type: none"> • Период; • Подразделение (участок, цех) 	Бухгалтерия	Центр функциональных затрат	Бюджет прямых (полных) затрат, бюджет производственных затрат, бюджет себестоимости, бюджет движения денежных средств, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов.
Бюджет закупок	<ul style="list-style-type: none"> • Период; • Подразделение 	Отдел закупок	Центр функциональных	Бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых (полных) затрат,

Наименование бюджета	Аналитика	Отделы (пользователи), отвечающие за подготовку бюджета	Наименование ЦФО, подготавливающего бюджет	Влияние на другие бюджеты
	(участок, цех); • Контрагенты; • Регион; • Материал		затрат	бюджет ОНР, бюджет производственных затрат, бюджет себестоимости, бюджет переменных коммерческих расходов, бюджет постоянных расходов, бюджет движения денежных средств, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет прямых материальных затрат	• Период; • Подразделение (участок, цех); • Материал	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Бюджет прямых (полных) затрат, бюджет производственных затрат, бюджет себестоимости, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет прямых (полных) затрат	• Период; • Подразделение (участок, цех); • Готовая продукция	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Бюджет производственных затрат, бюджет себестоимости, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет ОНР	• Период; • Статья затрат	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Бюджет производственных затрат, бюджет движения денежных средств, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет производственных затрат	• Период; • Готовая продукция; • Статья затрат	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Бюджет себестоимости, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов

Наименование бюджета	Аналитика	Отделы (пользователи), отвечающие за подготовку бюджета	Наименование ЦФО, подготавливающего бюджет	Влияние на другие бюджеты
Бюджет переменных коммерческих расходов	• Период; • Статья затрат	Отдел маркетинга	Центр функциональных затрат	Бюджет себестоимости, бюджет движения денежных средств, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет себестоимости	• Период; • Готовая продукция; • Статья затрат	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Бюджет постоянных расходов	• Период; • Статья затрат	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Бюджет движения денежных средств, проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов
Проект отчета о финансовых результатах	• Период; • Вид деятельности	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств
Бюджет доходов и расходов	• Период; • Вид деятельности	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Проект отчета о финансовых результатах, бюджет движения денежных средств
Бюджет движения денежных средств	• Период; • Вид деятельности; • Статьи движения денежных средств	Планово-экономический отдел	Центр функциональных затрат	Проект отчета о финансовых результатах, бюджет доходов и расходов

Итак, использование специальных программных продуктов позволяет автоматизировать процесс бюджетирования, что, безусловно, необходимо любому предприятию ввиду трудоемкости, сложности, важности данного процесса. Применение программного продукта позволяет решить проблемы анализа, планирования, контроля, что является одними из основных задач бухгалтерского управленческого учета.

Литература

1. Мухина Е.Р. Развитие управленческого учета на предприятиях по производству электротехнической продукции / Е.Р. Мухина //Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Пермь. - 2014 – 227с.

References

1. Muhina E.R. Razvitie upravlencheskogo ucheta na predpriyatiyah po proizvodstvu elektrotehnicheskoy produktsii / E.R. Muhina //Dissertatsiya na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk. - Perm. - 2014 – 227s.

В статье сформулированы цели формирования инвестиционного портфеля. Описаны типы инвестиционных портфелей. Рассмотрены этапы процесса формирования инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, ценные бумаги, процесс формирования, доходность, ликвидность, риск.

The article defines the purpose of forming an investment portfolio. The types of investment portfolios are described. The stages of the formation of an investment portfolio are given.

Keywords: investment portfolio, securities, the process of formation, profitability, liquidity, risk.

При формировании инвестиционного портфеля главной целью выступает реализация инвестиционной стратегии предприятия путем подбора отдельных объектов инвестирования. Это могут быть локальные цели: обеспечение высокого уровня доходности, минимизации инвестиционных рисков, достаточной ликвидности инвестиционного портфеля. Эти локальные цели являются альтернативными (нельзя найти единственный универсальный инструмент: либо доходность, либо ликвидность, либо риск).

Если нашей целью является наименьший риск и наибольшая ликвидность – то стоит задуматься о покупке государственным ценных бумаг. Если мы готовы на высокие риски и минимальную ликвидность – то речь идет, например, о покупке акций второго эшелона.

Выделяют несколько типов портфелей:

- агрессивный портфель: акции предприятий, которые считаются недооцененными.
- компромиссный портфель: средний уровень доходности, сбалансированный уровень риска и ликвидности (около 20% облигаций). Остальное – акции (среди них большая часть – так называемые «голубые фишки», остальное – акции второго эшелона)).
- консервативный портфель (80% облигаций). Этот тип характеризует высокая ликвидность, минимум риска, но и сравнительно небольшая величина дохода.

Процесс формирования инвестиционного портфеля можно представить следующей последовательностью:

- 1) Выработка инвестиционной политики. Определяются цели инвестирования, период инвестирования.
- 2) Инвестиционный анализ, цель которого – определение того, какие ценные бумаги будут входить в портфель. При этом рассматриваются отдельные группы ценных бумаг. Проводятся фундаментальный (изучение процессов, которые двигают весь рынок в целом) и технический (строится на анализе объема торгов, цен на конкретные виды бумаг) анализы.
- 3) Формирование и управление портфелем ценных бумаг. Важными характеристиками выступают: доходность, ликвидность, риск. Главная задача – найти такую структуру портфеля, которая бы при минимальном риске и заданном уровне ликвидности обеспечивала бы максимальную доходность. Эта задача решается с помощью двух фундаментальных принципов формирования портфеля:
 - диверсификация (разнообразие ценных бумаг). Эффект диверсификации реализуется, если при формировании структуры инвестиционного портфеля учитывается наличие корреляционной связи между различными ценными бумагами, входящими в портфель. Эффект диверсификации предполагает объединение ценных бумаг с коэффициентом корреляции, меньшим единицы (рис. 1).

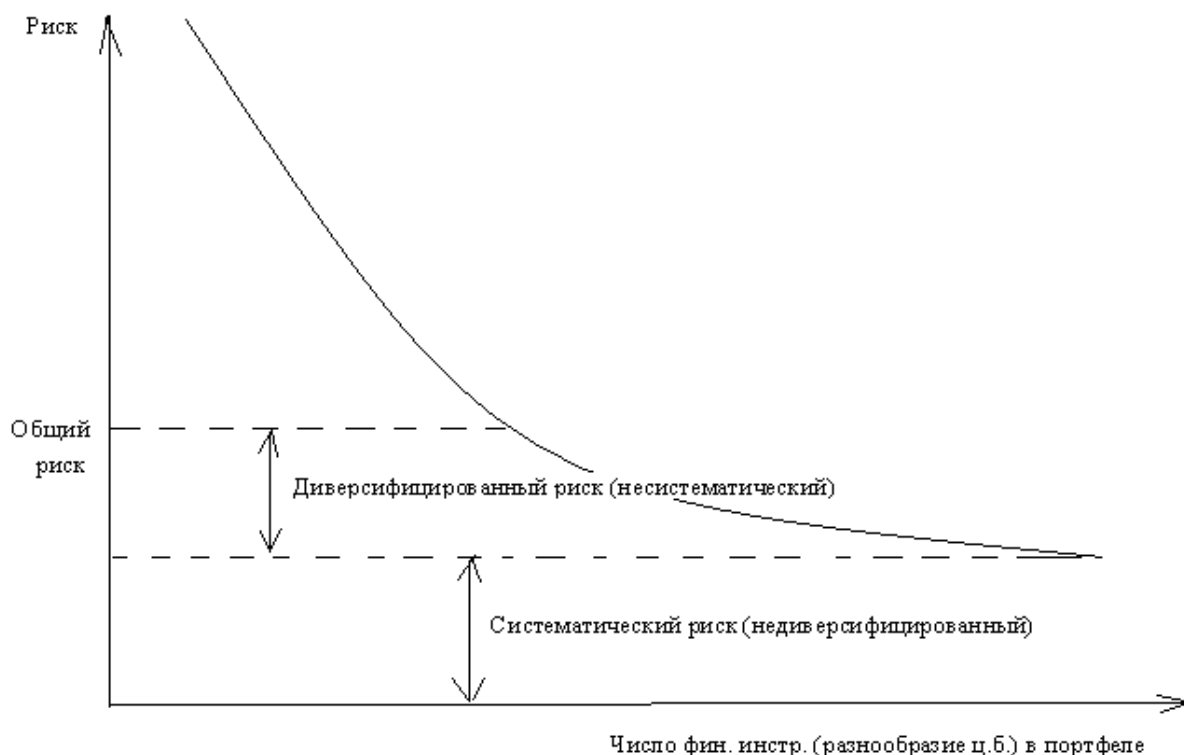


Рис.1. Зависимость уровня риска от числа финансовых инструментов

• ковариация (обратная зависимость – зависимость характеристик нескольких ценных бумаг под воздействием одного внешнего фактора). Реализуется через коэффициент корреляции.

Чем меньше коэффициент корреляции, тем меньше риск портфеля. В случае прямой корреляции увеличение и уменьшение доходности по одной ценной бумаге связано с изменением по другой ценной бумаге. Следовательно, двойной выигрыш или двойной проигрыш на практике. Диверсифицированный риск может быть устранен за счет диверсификации портфеля. Диверсифицированный риск можно свести к нулю. Систематический риск присущ всему рынку. Его нельзя снизить путем изменения структуры портфеля. Это риск для всех участников рынка. Его можно сократить путем хеджирования (метод страхования риска по сделкам на бирже) [1].

4) Пересмотр портфеля. Через какое-то время могут поменяться цели инвестирования. Следует учитывать транзакционные издержки.

5) Оценка эффективности портфеля.

Литература

1. Галеутдинова Е.Р. Макроэкономика: метод. пособие – Пермь, 2011, 27с.

References

1. Galeutdinova E.R. Makroekonomika: metod. posobie – Perm, 2011, 27s.

Пантелеева М.С.¹, Цупикова В.Н.²

¹Кандидат экономических наук, ²Студент 4-го курса, НИУ «Московский государственный строительный университет»

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ «КАРКАСНО-СОЛОМЕННЫЙ ДОМ»

Аннотация

В статье проведена экономическая оценка инновационной технологии строительства - «каркасно-соломенный дом». Авторы дают пошаговое описание этого способа застройки и проводят оценку экономической эффективности возведения объектов недвижимости с помощью этой инновационной технологии.

Ключевые слова: инновация, управление, строительство.

Panteleeva M.S.¹, Tsupikova V.N.²

¹Candidate of Economical Sciences, ²4th year student, National Research University Moscow State University of Civil Engineering

ECONOMIC BENEFIT ANALYSIS THE INNOVATIVE TECHNOLOGY "THE FRAME-HOUSE OF STRAW"

Abstract

The article assessed the economic innovative technology of construction - "the frame-house of straw." The authors give a described in detail of this method of building and assess the economic efficiency of the construction of real estate with this innovative technology.

Keywords: innovation, management, construction.

За последние годы произошли значительные изменения основных экономических и производственных показателей внешней среды, влияющих на деятельность строительных предприятий. К важнейшим из них относятся: усложнение продукции; высокие требования к качеству продукции и срокам ее сдачи заказчиком; появление индивидуальных требований к продукции; ужесточение конкурентной борьбы на рынке строительной продукции. К продукции строительных организаций предъявляются новые повышенные требования, в частности по следующим параметрам: сейсмостойкости; оптимизации проекта по критериям стоимости строительства; снижению энергетических затрат в процессе строительства и эксплуатации домов; использованию высококачественных материалов, отвечающих жестким санитарным нормам; соблюдению норм охраны окружающей среды при строительстве и эксплуатации жилья; комфортабельности и качеству отделки; звукоизоляции и теплоизоляции.

Несмотря на консерватизм строительной отрасли, регулярно появляются нововведения, которые, часто не меняя радикально технологического уклада, обеспечивают снижение стоимости строительства и эксплуатации жилья, сокращение сроков строительства, повышение качества и комфортабельности жилья.

Одна из последних инновационных технологий, зарекомендовавших себя на мировом строительном рынке – это возведение эко-домов на каркасно-соломенной основе. Так наблюдается массовое строительство домов с использованием данной технологии в эко-поселениях по всей России и миру. Во многих странах по этой технологии строятся школы, а в США разработан проект 40-этажного соломенного каркасного небоскреба. Этот пример является ярким доказательством современного направления развития строительной отрасли с учетом рационального подхода к использованию природных ресурсов – экологизации, которая характеризуется как процесс внедрения технологических и других решений, позволяющих наиболее эффективно использовать природные ресурсы и условия без нарушения качества природной среды [3].

Уникальность этой технологии заключается в том, что еще на первой стадии жизненного цикла производства (ЖЦП) проявляются все преимущества эко-дома из соломы, так как происходит улучшение строительных конструкций и усовершенствование технологии производства [5]. Как показывает статистика, именно на этой стадии объективно существуют самые большие резервы снижения себестоимости строительной продукции (рис. 1), что способствует решению глобальной проблемы постоянного удорожания объектов недвижимости.

Снижение объема затрат при строительстве эко-домов достигается интенсивным путем, а не экстенсивным. Использование резервов интенсивного типа связано с наиболее полным и рациональным применением предлагаемой инновации [1, 2].

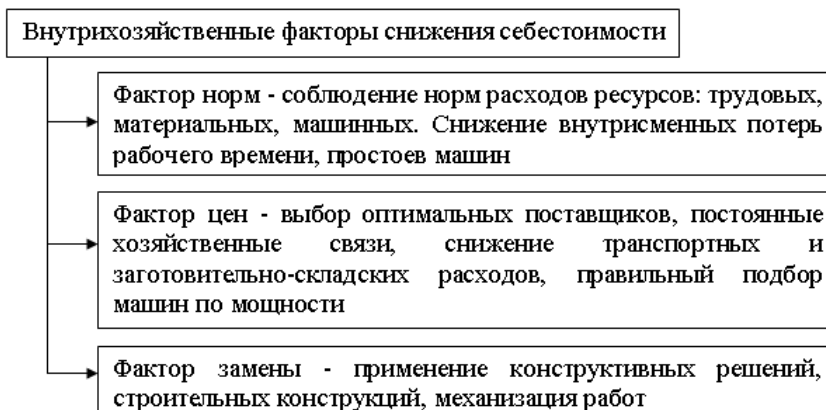


Рис. 1 - Внутрихозяйственные факторы снижения себестоимости СМР

Более пристальное изучение процесса инновационного строительства показало, что конструкции каркасно-соломенного типа, в несколько раз легче, традиционных конструкций (каменных, деревянных). Поэтому, применяемая технология укладки фундамента, существенно отличается от традиционной. Так при устройстве фундамента различают следующие четыре этапа: 1) выкапывание ямок глубиной 60 см и их послойная засыпка песком с поливкой водой и трамбовкой; 2) закрытие бетонным камнем уже заполненных песком ямок; 3) проведение гидроизоляции; 4) установление деревянных пеньков (столбов).

Далее к такой конструкции фундамента, добавляются: устройство теплого цоколя, устройство теплой отмостки, облицовка цоколя, покрытие отмостки и устройство продухов в цоколе.

Указанные аспекты влияют на объемы трудовых затрат, а значит, и создают необходимые условия для сокращения издержек по заработной плате. Кроме того, идёт существенная экономия основных строительных материалов. А также, учитывая сезонность стройки, можно с высокой долей вероятности прогнозировать стабильность выполнения плана и зимой.

В частности, при возведении фундамента каркасно-соломенного дома происходит резкое сокращение (фактическое исключение) использования дорогих строительных материалов, таких как цемент, за счёт лёгкости самого здания. Конструкция разработанного каркаса, представляет собой раму с элементами ферменного типа и выполняется из пиломатериала. Такая конструкция, позволяет производить быстрый монтаж каркаса, без использования тяжелой техники. Монтаж одного этажа, основных элементов каркаса, может быть произведен за один день. Это обеспечивает минимизацию использования дорогих соединительных элементов (металла), при одновременном переходе на деревянные и клеевые соединения, а также резкое сокращение сроков строительства [4].

В итоге, инновационное решение использования соломы при строительстве домов актуально и удовлетворяет потребительским предпочтениям.

Каркасно-соломенный эко-дом позволяет в большинстве случаев снизить статью затрат «Материалы», имеющую наибольший удельный вес в себестоимости СМР (около 60%) и облегчает сбыт продукции в связи с её популярностью и спросом среди потребителей. В таблице 1 приведены стоимости аналоговых объектов из различных популярных строительных материалов.

Таблица 1 - Стоимость строительства домов из альтернативного материала

	Солома (150 м.кв.)	Кирпич (150 м.кв.)	Дерево (150 м.кв.)	Сэндвич-панели (150 м.кв.)
Стоимость строительства, в руб.	1 320 000	2 700 000	3 000 000	1 425 000
В том числе стоимость материалов, в руб.	750 000	1 485 000	1 350 000	1 050 000
Удельный вес стоимости материалов в общей стоимости строительства, в %	56,8	55	45	73,68

Можно заметить, что стоимость домов из соломы обходится дешевле (на 8-10%), чем стоимость такого же объекта, но созданного из одного из самых популярных на сегодняшний день современных материалов – сэндвич-панелей. При этом дом из классических материалов (кирпич и дерево) стоит в 2 раза дороже, чем на каркасно-соломенной основе. И хоть удельная стоимость строительных материалов по-прежнему носит весомый характер (около 56%), учет дисконта на общей стоимости строительства эко-дома позволяет констатировать тот факт, что составляющие соломенного дома в 1,5-2 раза легче по цене, чем аналоговые.

Полученные при сравнении объектов-аналогов результаты подтверждают наличие резервов для снижения стоимости строительства, что способствует своевременному и оптимальному управлению затратами.

Таким образом, инновационная технология каркасно-соломенной застройки дает весомые преимущества перед другими технологическими процессами возведения объектов недвижимости. Причем положительные аспекты наблюдаются не только с экономической позиции, но и с экологической и эксплуатационной.

Литература

1. Асаул, А. Н. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалтинский: под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. - 392с.
2. Асоян М.Г., Пантелеева М.С. Стратегия голубого океана в строительной отрасли // М.Г. Асоян, М.С. Пантелеева // Сборник статей по материалам IX Международной заочной научно-практической конференции по всем отраслям научного знания «Теоретические и прикладные аспекты современной науки». – г. Белгород: АПНИ, март, 2015.
3. Коробкин В.И., Передельский Л.В. Экология в вопросах и ответах: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 384 с.
4. Симкина С.В. Идея каркасно-соломенного дома. [Электронный ресурс] URL: http://saman.ucoz.ru/publ/ehkologichnye_doma/doma_iz_solomy/ideja_karkasno_solomennogo_doma/4-1-0- (Дата обращения 24.03.2015).
5. Морозенко А.А. Особенности жизненного цикла и этапы разработки инвестиционно-строительного проекта // Вестник МГСУ, №6. – М., 2013. С. 223 – 228.

References

1. Asaul, A. N. Upravlenie zatratami v stroitel'stve / A.N. Asaul, M.K. Starovojtov, R.A. Faltinskij: pod red. d.je.n., professora A. N. Asaula. – SPb: IPJeV, 2009. - 392s.
2. Asojan M.G., Panteleeva M.S. Strategija golubogo okeana v stroitel'noj otrasli // M.G. Asojan, M.S. Panteleeva // Sbornik statej po materialam IX Mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoj konferencii po vsem otrasljam nauchnogo znanija «Teoreticheskie i prikladnye aspekty sovremennoj nauki». – g. Belgorod: APNI, mart, 2015.
3. Korobkin V.I., Peredel'skij L.V. Jekologija v voprosah i otvetah: Uchebnoe posobie. Rostov n/D: Feniks, 2002. – 384 s.
4. Simkina S.V. Ideja karkasno-solomennogo doma. [Jelektronnyj resurs] URL: http://saman.ucoz.ru/publ/ehkologichnye_doma/doma_iz_solomy/ideja_karkasno_solomennogo_doma/4-1-0- (Data obrashhenija 24.03.2015).
5. Morozenko A.A. Osobennosti zhiznennogo cikla i jetapy razrabotki investicionno-stroitel'nogo proekta // Vestnik MGSU, №6. – M., 2013. S. 223 – 228.

В статье анализируются возможные способы модификации брендов при объединении двух банков. Описывается вариант, позволяющий сохранить у объединенного бренда авторитет обоих банков.

Ключевые слова: бренд, банковская группа.

Pautova V.P., Safaryan A.A., Vyshtakaliuk D.N.
Students, St. Petersburg State University of economics
WAYS FOR UNITING OF THE BRANDS OF BANKS

Abstract

The paper analyzes the possible ways of modifying brands at association of two banks. The option allows to save the united brands credibility of both banks is described.

Keywords: brand, banks group.

Нередко при реструктуризации банковской группы происходит слияние банков, в рамках которого происходит и слияние их брендов. Бренд является важным атрибутом современной организации. Он обеспечивает узнаваемость и выделяет на фоне конкурентов, позволяет управлять впечатлением об организации, играя важную роль для связей с общественностью, и, что особенно важно в банковской сфере, аккумулирует в себе авторитет и деловую репутацию.

В такой ситуации требуется решить, каким должен стать бренд объединенного банка после реструктуризации. Вопрос принятия решения о кардинальном изменении бренда не может находиться в компетенции маркетинговой службы или департамента по связям с общественностью. Представляя стратегическую важность, вопрос должен решаться руководством банка с обязательным учётом общественных устремлений и конкурентного анализа.

Традиционно рассматривают следующие варианты изменения брендов:

1. Создается новый бренд, оба старых бренда отвергаются.
2. Бренд одного из банков становится общим, второй бренд отвергается.
3. Используются оба старых бренда в каждом из банков, общий бренд не создается.

Недостатком первого варианта, очевидно, является стоимость создания нового бренда и его распространение сразу на два действующих банка. При этом самые большие затраты банк может понести не за счёт изменения бланков документов, внешнего вида офисов, рекламных плакатов и прочих видимых атрибутов. Сравнимым по стоимости оказывается информирование активных клиентов банков о смене бренда и правильное преподнесение этой информации.

Еще более существенной может оказаться потеря узнаваемости среди существующих клиентов и репутационные потери, вызванные потерей деловой репутации, которую несли в себе прежние бренды. Потенциальные клиенты, наблюдая банк под новым брендом, не будут ассоциировать его с одним из старых брендов, из-за чего объединенному банку придется заново зарабатывать к себе доверие со стороны общественности.

Использование второго варианта может быть оправдано в случае, если один из банков, участвующих в слиянии, много больше второго по количеству клиентов. Потери при этом также могут быть ощутимыми, но не могут превышать потерь из первого способа.

Третий же вариант предлагает низкозатратный в краткосрочной перспективе способ, затраты на который будут сильно расти со временем. Персонал объединенного банка будет вынужден поддерживать оба бренда, потому любые затраты на его изменения будут в два раза более высокими.

На фоне традиционных подходов весьма эффективно с данной проблемой справляется более креативный вариант, в рамках которого бренды объединяются в один, не теряя собственной узнаваемости. К примеру, название должно получаться из объединения старых названий, ни одно слово из которых не должно было упущено.

В таком случае существует лишь минимальная необходимость вносить коррективы в оформление уже существующих офисов, в рекламные баннеры и тексты, в дизайн сайтов и т.д. При этом действующие клиенты не потеряют знакомые им ориентиры, а потенциальные клиенты смогут ознакомиться с историей банка и составить своё впечатление - таким образом банк не потеряет репутацию.

В качестве примера описанного способа можно рассмотреть "Ханты-Мансийский банк Открытие", который образовался в результате слияния "Ханты-Мансийского банка" и "Банка Открытие". После изменения названия (и, соответственно, бренда) узнаваемость объединенного банка среди населения не только не снизилась, но и вобрала в себя узнаваемость обоих банков. Для подтверждения достаточно рассмотреть выдачу поисковых систем при вводе названия одного из двух банков, которые были объединены. Теперь независимо от того, ищет пользователь сети "банк Открытие", "Ханты-Мансийский банк" или "Ханты-Мансийский банк открытие", он всегда будет попадать на нужную страницу.

Таким образом, благодаря простому и низкозатратному способу объединение банковских брендов избавило объединенный банк от краткосрочных затрат на тотальные ребрендинг и от долгосрочных расходов на заработок деловой репутации.

Литература

8. Бабаев Э.О., Баша Н.В., Томша П.П. Понятие «BIG DATA». показатель готовности перехода компании на новые технологии работы с большим объемом данных // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №5-1 (24). – с. 45-46.

9. Шиянова А.А., Баша Н.В., Лобанов О.С. Импортзамещение на российском ит рынке // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №7-1 (26). – с. 61-62.

10. Баша Н.В. Экономическая эффективность научно-исследовательских организаций // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – с. 12-13.

11. Лобанов О.С., Баша Н.В., Мельникова Е.Ф. Методологический базис управления информационным пространством региона // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №8-2 (27). – с. 39-40.

References

1. Babaev Je.O., Basha N.V., Tomsha P.P. Ponjatie «BIG DATA». pokazatel' gotovnosti perehoda kompanii na novye tehnologii raboty s bol'shim ob'emom dannyh // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №5-1 (24). – s. 45-46.

2. Shijanova A.A., Basha N.V., Lobanov O.S. Importozameshhenie na rossijskom it rynke // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №7-1 (26). – s. 61-62.

3. Basha N.V. Jekonomicheskaja jeffektivnost' nauchno-issledovatel'skih organizacij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – s. 12-13.

Петрова Ю.М.

Кандидат экономических наук, доцент, Орловский филиал Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация

В статье освещена роль системы оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль в деятельности экономических субъектов. Приведена динамика объема и структуры поступлений налога на прибыль в бюджет РФ за период 2009-2013 гг. Обозначены проблемы развития системы оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль во взаимосвязи с законодательным регулированием данного процесса в РФ и за рубежом.

Ключевые слова: налог на прибыль, оптимизация налоговых обязательств, налоговое планирование, глобализация экономики.

Petrova Y.M.

Candidate of economic Sciences, associate Professor, Orel branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

TAXATION OF PROFITS IN THE ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES

Abstract

The article highlights the role of system of optimization of tax liabilities on income tax in the activities of economic agents. The dynamics of the volume and structure of income tax expense in the budget of the Russian Federation for the period of 2009-2013 identified problems of development of system of optimization of tax liabilities on income tax in conjunction with the legislative regulation of this process in Russia and abroad.

Keywords: corporate tax, optimization of tax liabilities, tax planning, economic globalization.

В условиях рыночной экономики необходимой предпосылкой производства товаров и услуг является получение прибыли. При этом прибыль юридического лица облагается налогом на прибыль организаций. Слишком высокие налоговые ставки подрывают стимулы отечественных и зарубежных инвесторов вкладывать средства в экономику страны. Часто именно налогообложение определяет окончательное решение относительно инвестирования денежных ресурсов внутри страны. В связи с этим все страны пытаются найти «точку равновесия» между сохранением конкурентоспособности национальных компаний и стабильными налоговыми поступлениями от их деятельности. В РФ налог на прибыль организации регулируется главой 25 НК РФ.

Необходимым условием эффективного функционирования экономических субъектов в конкурентной среде, важным фактором обеспечения их экономической безопасности является построение такой системы оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль, которая учитывала бы все особенности финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта и при использовании которой налогоплательщик мог бы регулярно анализировать налоговые последствия осуществляемых им сделок.

Грамотная система оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль может способствовать оперативному и эффективному управлению имеющимися ресурсами и денежными потоками организации, прогнозированию налоговых обязательств в краткосрочном и долгосрочном периодах, предотвращению налоговых санкций, снижению финансовых рисков. Система оптимизации налогообложения прибыли должна быть направлена не только на прямое сокращение налоговых обязательств хозяйствующего субъекта, но и на реализацию стратегических целей и задач, заложенных в его миссии, способствующих созданию условий расширенного воспроизводства на качественно новой основе.

В связи с этим экономически обоснованным является подход к оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль как к функции управления финансово-хозяйственной деятельностью экономического субъекта. Реализация этой функции способствует получению обоснованной налоговой выгоды, оптимизации уровня налоговой нагрузки и налогового риска, использованию инструментов контроллинга, что инициирует рост финансового потенциала экономического субъекта [3].

В 2013 году поступление налога на прибыль в бюджет Российской Федерации составило 18% от общего начисления налогов и сборов. Платежи по налогу на прибыль с 2009 по 2012 год имели тенденцию к увеличению. С 2009 по 2012 год сумма поступлений в бюджет данного вида налога увеличилась почти в два раза (на 86,27%). В 2013 году сумма поступлений уменьшилась на 12% по сравнению с 2012 годом [1]. Наглядно динамика изменения валового объема налога на прибыль организаций представлена на рисунке 1.

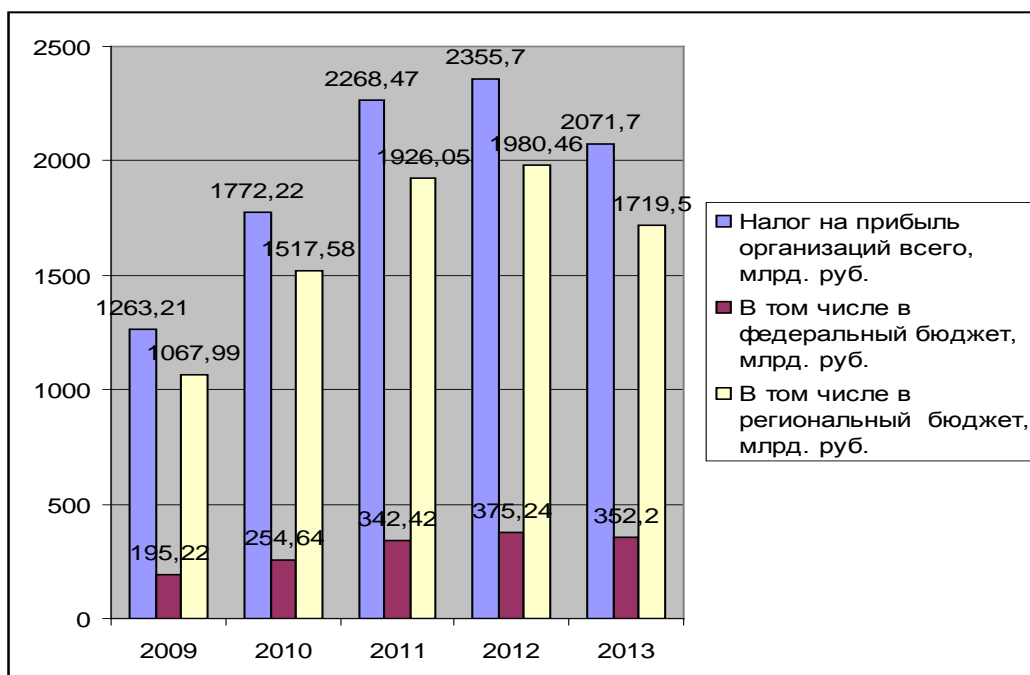


Рис. 1 Динамика изменения валового объема налога на прибыль организаций

В Российской Федерации плательщиками данного вида налога выступают 36% юридических лиц (рисунок 2).

Сложность государственного регулирования налогообложения прибыли определяется тем обстоятельством, что налоговое законодательство РФ не содержит четких, прозрачных и однозначно трактуемых критериев разграничения деятельности субъектов предпринимательства в области оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль и уклонения от уплаты налогов. При этом субъекту предпринимательства и контролирующим органам сложно обосновать правомерность применения тех или иных схем налоговой оптимизации.

В настоящее время единственным критерием, позволяющим квалифицировать деятельность по оптимизации налоговых обязательств, в качестве законного инструмента является обоснованность полученной субъектом предпринимательства налоговой выгоды. Но сложность решения этих вопросов состоит в отсутствии единого правового подхода к определению содержания этого понятия и четкой его регламентации на законодательном уровне во взаимосвязи с процессами налогового планирования и финансовой деятельностью субъектов предпринимательства.

Экономические субъекты, чья деятельность не локализована на территории одной страны, при оптимизации налоговых обязательств по налогу на прибыль или, в зарубежной терминологии, корпоративному налогу (Corporate Tax) учитывают особенности режимов налогообложения тех стран, в которых ведется или планируется вести деятельность. Для международной компании недостаточно адаптироваться к особенностям налоговой среды той страны, в которой располагается ее головной офис, для процветания необходимо адаптироваться во всех национальных налоговых средах, где представлен экономический субъект.

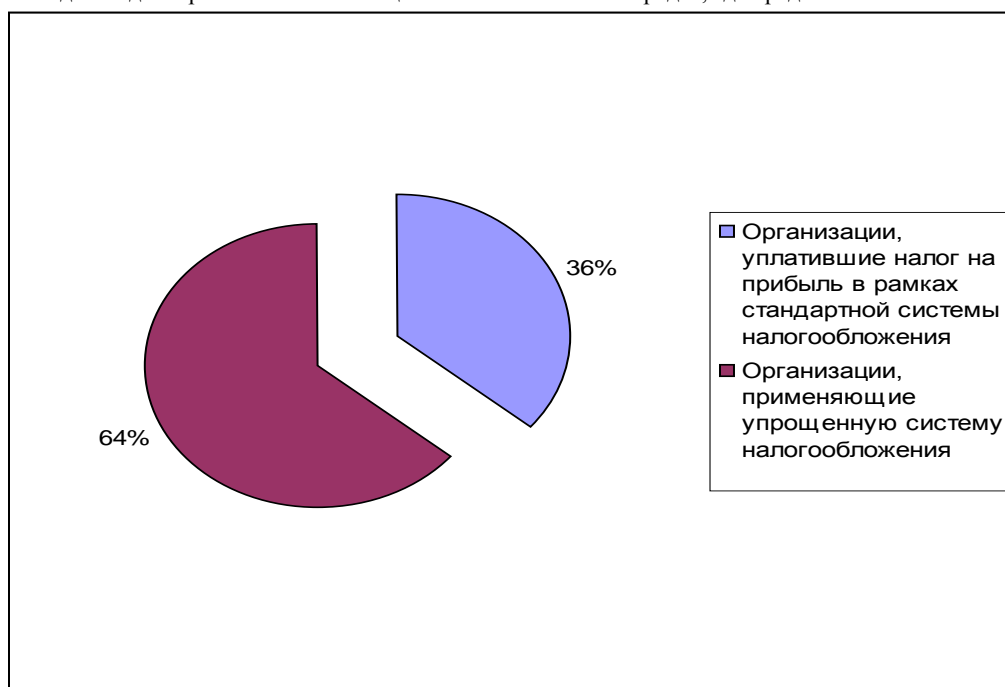


Рис. 2. Структура налогоплательщиков в разбивке по применяемым системам налогообложения.

Налог на прибыль, или корпоративный налог является одним из важнейших факторов рыночной среды, поскольку помогает определить, где наиболее выгодно разместить научно-исследовательское подразделение, каким образом выстроить глобальные цепочки поставок, чтобы минимизировать объем выплачиваемых корпоративных налогов.

В условиях глобализации мировой экономики у экономических субъектов появляются более широкие возможности использования методов оптимизации налоговых обязательств: устранение двойного налогообложения в результате применения положений соответствующих соглашений; использование механизма трансфертного ценообразования; создание компаний в различных оффшорных юрисдикциях, которых насчитывается в мире порядка 600, включая зоны, центры и страны.

Таким образом, в условиях возрастающей международной конкуренции функционирование налоговой системы является одной из наиболее актуальных проблем экономической политики многих стран мира. Бюджетная система является финансовой основой для выполнения государством своих функций. Расходы на развитие здравоохранения, образования, культуры, дорожного хозяйства, транспортной инфраструктуры, реализацию социальных программ напрямую зависят от доходов бюджетов субъектов РФ. В связи с этим, одной из первостепенных задач, которые ставят перед собой федеральные власти и регионы, является увеличение доходов бюджета [2].

В этих условиях главной задачей государства является формирование такой налоговой системы, которая, с одной стороны, обеспечит стабильный сбор налогов для покрытия всех государственных расходов, а с другой – создаст благоприятные условия для развития производства и роста благосостояния общества.

Литература

1. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс] URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения 12.03.2015).
2. Петрова Ю.М., Соболева Ю.П. Формирование доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации в современных условиях // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – № 36 (93). – С. 34-43.
3. Чернышева О.В. Налог на прибыль в системе экономических отношений // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2014. – №4. – с. 37-42.

References

1. Official site of the Federal tax service [Electronic resource] URL: <http://www.nalog.ru> (accessed 12.03.2015).
2. Petrov, Y., Sobolev, Y. P., the Formation of revenues of the budgets of subjects of the Russian Federation in modern conditions // Regional Economics: theory and practice. – 2008. – № 36 (93). – P. 34-43.
3. Chernysheva, O. V. income Tax in the system of economic relations // journal of professional accountants. - 2014. - No. 4. p. 37-42.

В статье рассмотрена оценка показателей кредитного риска посредством RAROC. Текущий процесс бизнес-планирования не учитывает изменения качества и рискованности портфеля. Основной фокус при бизнес-планировании делается на финансовых показателях: выручка, объем портфеля, чистая прибыль, но не учитывается качество портфеля, поэтому необходимо включить показатель управления качеством портфеля в процесс бизнес-планирования кредитной организации.

Ключевые слова: экономический капитал, риск, оценка эффективности.

In article the assessment of indicators of credit risk by means of RAROC is considered. The current process of business planning doesn't consider change of quality and riskiness of a portfolio. The main focus at business planning becomes on financial performance: the revenue, portfolio volume, net profit, but isn't considered quality of a portfolio therefore it is necessary to include quality management indicator of a portfolio in process of business planning of the credit organization.

Keywords: economic capital, risk, efficiency assessment.

RAROC (Risk- Adjusted Return on Capital) – показатель доходности с учетом риска [2].

На уровне кредитной организации можно выделить основные четыре метода использования RAROC [5]:

1. Определение совокупной потребности в экономическом капитале.

2. Оценка экономической эффективности использования акционерного капитала путём сравнения с требуемой нормой доходности.

3. Раскрытие данных о рентабельности капитала и получение экономической прибыли для акционеров, сведения для рейтинговых агентств и регулирующих рынок органов.

4. Материальное поощрение высшего руководства.

Финансовый подход рентабельности капитала (ROE) в своем расчете учитывает совокупность резервов и собственных средств. Экономический подход RAROC рассматривает ожидаемые потери (EL) и экономический капитал (ECAP). Экономический капитал определяет величину капитала, необходимую для покрытия всех возможных потерь, связанных с реализацией существенных рисков.

Метод RAROC имеет следующие характеристики: во-первых, объективность, так как в процессе своего использования RAROC применяет более точную оценку потребности в капитале и экономической выгоды операций по сравнению с традиционными экономическими показателями, для примера можно взять рентабельность капитала или активов; во-вторых, комплексность, так, в данном случае подразумевается некая интеграционная составляющая, которая заключается в одном показателе оценок основных видов финансового риска (рыночного, кредитного и операционного) [5].

В процессе управления кредитной организацией ее менеджеры стремятся оптимизировать стоимость банка, что в системе ключевых показателей результативности чаще всего выражается определением требований: либо к абсолютному показателю стоимости с учетом риска – SVA (shareholder value added), равной дисконтированному потоку денежной прибыли банка; либо к относительному показателю RAROC (risk-adjusted return on capital), равному соотношению прибыли банка (за вычетом расходов на формирование резервов) и величины непредвиденного риска (выраженного показателем VaR) [3].

Методология экономического капитала обеспечивает банку общий универсальный подход к измерению, мониторингу и контролю: различных типов рисков и рисков различных бизнес-единиц.

Данная методология используется в процессах управления для следующих целей: расчет показателей относительной эффективности. Для того чтобы оценить скорректированный на риск возврат капитала, банки рассчитывают показатели, в которых экономический капитал играет важную роль. Наиболее часто здесь используют RAROC (risk-adjusted return on capital), а также SVA (shareholder value added). Многие банки рассчитывают эти показатели на различных уровнях деятельности (например, на уровне подразделений, бизнес-направлений (СБЕ – стратегических бизнес-единиц) и портфелей) [3].

Оценка экономического капитала включает в себя все существенные риски, с которыми сталкивается банк. На примере Сбербанка рассмотрим разбивку экономического капитала по видам риска [1].

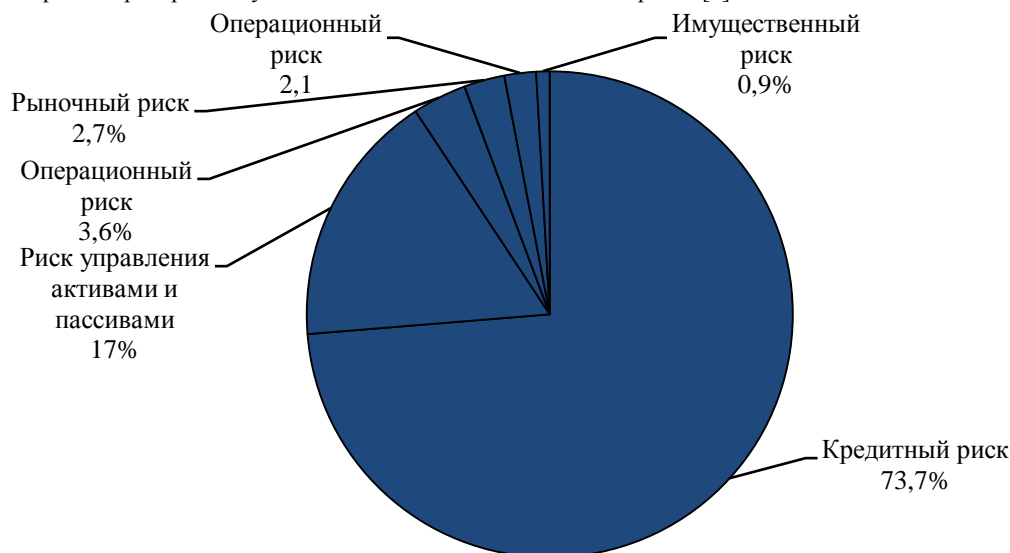


Рис. 1 — Разбивка экономического капитала Сбербанка по видам риска в 2013 г., %

Один из ключевых вопросов в использовании как RAROC, так и SVA для оценки результативности есть то, как установить пороговую ставку, которая бы отражала затраты банка на капитал.

Для кредитного учреждения RAROC рассчитывается как [4]:

$$\text{RAROC} = \frac{\text{Чистый доход} - \text{Ожидаемые потери}}{K * \text{EAD}}, \quad (1)$$

где K — требование к экономическому капиталу, резервируемому против совокупного риска (чаще всего определяется как неожиданные потери в соответствии с формулой, установленной Базельским соглашением);

EAD — стоимость под риском дефолта.

Доходность на капитал с учетом риска — показатель RAPM в %, используемый для сравнения со стоимостью капитала. Превышение RAROC над стоимостью капитала означает, что Банк или подразделение увеличивает справедливую стоимость собственных средств в процессе деятельности.

Основными сферами использования данного показателя является: ценообразование, аллокация капитала и ресурсов, управление прибылью на уровне портфеля, управление прибылью на уровне клиента/продукта, система мотивации, стратегическое и бизнес-планирование [1].

Таким образом, концепция управления деятельностью Банка, направленная на максимизацию его финансовой результативности, включает в себя определение оптимального размера экономического капитала, а также расчет показателя, учитывающего доходность с учетом риска, — RAROC. Данный показатель отражает профиль рисков, управление качества портфеля в процессе бизнес-планирования кредитной организации.

Литература

1. Официальный сайт Сберегательного банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения 15.03.2015).
2. Поддержка внутренних моделей оценки кредитного риска. Расчет RWA [Электронный ресурс] URL: http://roadshow.prognoz.ru/files/batalova_podderjzka_vnutrennih_modelj_ozenki_kreditnogo_riska_raschet_rwa.pdf (дата обращения 15.03.2015).
3. Поморина М.А. Базельский комитет об агрегации рисков и управлении экономическим капиталом банка: рекомендации и пути внедрения / М.А. Поморина, Е.С. Шевченко // Банковское дело. — 2013. — № 4. — С. 39-46
4. Расчет RAROC для банковских учреждений [Электронный ресурс] URL: <http://www.finrisk.ru/article/bankrapoc/index.html> (дата обращения 15.03.2015).
5. Стрельников Е.В. Проблемы применения метода RAROC при расчете потребности в капитале / Е.В. Стрельников // Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 4. — С. 208

References

1. Oficial'nyj sajt Sbergatelnogo banka Rossijskoj Federacii: [Jelektronnyj resurs]. URL: <http://www.sberbank.ru> (data obrashhenija 15.03.2015).
2. Podderzhka vnutrennih modelj ocenki kreditnogo riska. Raschet RWA [Jelektronnyj resurs] URL: http://roadshow.prognoz.ru/files/batalova_podderjzka_vnutrennih_modelj_ozenki_kreditnogo_riska_raschet_rwa.pdf (data obrashhenija 15.03.2015).
3. Pomorina M.A. Bazel'skij komitet ob agregacii riskov i upravlenii jekonomicheskim kapitalom banka: rekomendacii i puti vnedrenija / M.A. Pomorina, E.S. Shevchenko // Bankovskoe delo. — 2013. — № 4. — S. 39-46
4. Raschet RAROC dlja bankovskih uchrezhdenij [Jelektronnyj resurs] URL: <http://www.finrisk.ru/article/bankrapoc/index.html> (data obrashhenija 15.03.2015).
5. Strel'nikov E.V. Problemy primeneniya metoda RAROC pri raschete potrebnosti v kapitale / E.V. Strel'nikov // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. — 2012. — № 4. — S. 208

Попова Р. В.

Студент, РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрена роль пространственного фактора в территориальном развитии и очерчена связь понятий «экономическое пространство» и «регион». Особое внимание уделено определению роли особых экономических зон в развитии социально-экономического пространства России. В работе отражена история создания и эффективность функционирования ОЭЗ как очагов экономической активности.

Ключевые слова: пространство, регион, региональное экономическое пространство, территория, особые экономические зоны.

Popova R. V.

Student, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS SPATIAL FORMATIONS

Abstract

The article considers the role of the spatial factor in the formation of the territories, the connection between the concepts of “economic space” and “region”, special economic zones in Russian socio-economic space, the history of creation and the efficiency of SEZ as hotbeds of economic activity.

Keywords: space, region, regional economic space, territory, special economic zones.

Как гласит старая поговорка, «Движение — это жизнь, а жизнь — это движение». Эту народную мудрость можно трактовать как буквально (по отношению к спорту и активному образу жизни), так и подойти к ее понятию более глубоко, с точки зрения философии и науки. Различные движения создают и искривляют пространства, и, следовательно, всегда неразрывно связаны с такой философской категорией, как время, которое также является результатом движения - причины любых изменений в нашем мире. Говоря более простыми словами, пространство — это место, в котором различные объекты взаимодействуют друг с другом и изменяются во времени.

Пространство можно также рассматривать с экономической точки зрения и понимать его как территорию с определенными административными границами, в пределах которых экономические субъекты посредством экономических отношений реализуют свои интересы и потребности. Экономическим пространством может быть как группа государств или континент, так и отдельная страна или ее субъекты, объединенные по какому-либо общему экономическому признаку. Вообще, исследуемый феномен представляет собой достаточно сложную и многогранную категорию, в связи с чем представляется целесообразным опираться на

достижения А.Г.Поляковой, в работах¹ которой представлено исчерпывающее толкование категории «экономическое пространство», равно как и теоретико-методологические основы пространственной экономики.

Например, Конституция РФ относит к данной категории все наше государство, где «гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности»². Таким образом, в России экономическое пространство имеет довольно широкое значение и включает в себя такое понятие, как регион. Иными словами, регион является лишь частью экономического пространства страны, его составным элементом. В целом соглашаясь с трактовками понятия «регион», представленными в работах В.В. Колмакова и соавторов³, можно констатировать, что регион – это целостная система, объединенная общими социально-экономическими, политическими, культурными элементами, а также единым историческим прошлым. Все эти подсистемы взаимодействуют друг с другом посредством жизнедеятельности человека, который является главным связующим звеном всех компонентов и центральной фигурой хозяйства региона. В свою очередь, под регионом может пониматься как конкретный субъект Федерации (область, край, республика, автономный округ, город федерального значения), так и целый экономический район или федеральный округ. Тем не менее, в экономическом пространстве России регионом принято называть определенный субъект федерации (например, г. Москва или Московская область), который наделен своими полномочиями и некоторой самостоятельностью в принятии решений (федеративное устройство государства), что, в частности, объясняет неравномерность развития регионов, дотационный и депрессивный характер большинства из них.

В современных научных исследованиях все чаще понимается вопрос о пространственной организации народного хозяйства. Например, в исследовании Г.Ю. Гагариной показаны изменения в территориальном размещении ведущих сфер экономики России: промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспортного комплекса и пр., а также особенности изменения размещения по экономическим зонам и крупным экономическим районам⁴, а в фундаментальном исследовании «Стратегия социально-экономического развития территориальных систем в условиях проведения новой региональной политики» отражены вопросы управления в условиях новой экономики⁵. В ряде исследований находит отражение вопрос о роли территориальной организации в обеспечении конкурентоспособности регионов и страны⁶, в том числе в условиях нестабильности внешней среды⁷.

Рассматривая разделение России по административно-территориальному признаку, можно заметить, однако, что оно является недостаточно эффективным. Особенно это касается федеральных округов. Некоторые из них являются крайне перенаселенными (Северо-Кавказский, Центральный) в следствии высокой плотности населения и небольших размеров территории. В других же, наоборот, на огромных пространствах проживает совсем небольшое количество людей, что еще более усугубляется их оттоком и невысоким уровнем жизни (Сибирский, Дальневосточный).

Кроме того, очевидно, что некоторые регионы «несправедливо» относятся к тем или иным федеральным округам. Так, например, Тюменская область и в экономическом, и в географическом плане характеризуется больше как часть Сибирского ФО (нефтегазовая направленность, экстремальные климатические условия, в том числе районы Крайнего Севера), а Республика Башкортостан и Пермский край – Уральского ФО (на пересечении Европы и Азии, обширные лесные массивы и протяженные хребты Уральских гор).

Таким образом, понятия экономическое пространство и регион тесно связаны друг с другом. Экономический регион - часть общего экономического пространства, все составляющие которого связаны между собой тесными связями.

Одной из характеристик экономического пространства является его плотность и теснота связей внутри него, что выступает производной от интенсивности хозяйственной деятельности. Социально-экономическое пространство Российской Федерации, будучи сильно фрагментированным, содержит разного рода очаги экономической активности, одни из которых являются исторически сложившимися в силу существования производственных цепочек и интеграционных связей между субъектами хозяйствования; другие являются искусственными, созданными в интересах развития территории с целью интенсификации хозяйственных связей. Подобного рода пространственные образования в некоторых источниках именуются как кластеры, хотя и имеют отношение к своего рода естественному процессу их формирования. Говоря же о намеренно сформированных пространственных образованиях, следует вести речь об особых экономических зонах, территориях опережающего развития и т.д. – их назначение заключается в обеспечении процесса модернизации экономики регионов, генерации и трансфера инноваций, их хозяйственной адаптации в интересах повышения качества жизни населения.

Учитывая сказанное, представляется целесообразным обратиться к исследованию вопроса сущности и назначения особых экономических зон, история которых в России берет свое начало еще в советские времена, когда в первые годы «Перестройки» начали проникать идеи о создании специальных территорий с льготными экономическими условиями для ведения хозяйственной деятельности. Эти идеи стали реализовываться при участии рабочих групп, которые были организованы еще при Государственном Плане СССР и которые в 1988 г. разработали концепцию СЭЗ, представляющих собой комплекс крупных территорий импортзамещающей направленности. С 1994 г. данная концепция претерпела изменения и определяла СЭЗ уже как зоны небольших размеров (1-2 км²) анклавного экспортноориентированного характера. В итоге, на начало 2001 г. на территории России функционировало 18 СЭЗ федерального уровня, 28 специальных зон на уровне субъектов и 43 закрытых административно-территориальных образования.

Однако, деятельность существующих в то время СЭЗ не отличалась особыми успехами, что было вызвано, во-первых, отсутствием четкой концепции СЭЗ; во-вторых, отсутствием единой правовой базы и невыполнением органами власти принятых нормативных документов; в-третьих, политической нестабильностью в стране и, в-четвертых, недостатком финансирования и

¹ Полякова А.Г. Модернизация экономики регионов нового освоения. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Институт проблем региональной экономики РАН. Санкт-Петербург, 2012. – 366 с.; Полякова А.Г. Регионы нового освоения как вид пространственных образований. Вестник Финансового университета. 2009. № 2. С. 36-40; Полякова А.Г. Кластеризация экономического пространства России по уровню устойчивости регионального развития. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 1. С. 80-92.

² Статья 8, Глава 1, Раздел первый, Конституция РФ

³ Колмаков В.В., Симарова И.С. Развитие региона на основе механизмов государственночастного партнерства. // Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). С. 47-51; Колмаков В.В., Лиман И.А., Майстер И.В., Полякова А.Г. Теория и методология организации и управления экономическими системами. Монография. Тюмень, Ист файнэншизл сервисиз энд консалтинг, 2010. – 182с.; Колмаков В.В. Разработка механизма эффективного управления региональной собственностью. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Тюмень, 2005. 180 с.

⁴ Гагарина Г.Ю. Изменения в пространственной организации ведущих сфер экономики России в конце XX - начале XXI в. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2010. № 2. С. 21-27.

⁵ Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект. Плехановский научный бюллетень. 2012. № 2 (2). С. 035-041.

⁶ Курушина Е.В. Конкурентоспособность российских регионов. Российское предпринимательство. 2010. № 5-1. С. 130-134.

⁷ Файзуллин Р.В., Давлетова Р.С., Коловертнов Р.А. Влияние внешней среды на стратегическое планирование развития промышленного предприятия. Экономика и предпринимательство. 2013. № 7 (36). С. 519-522.

высоким уровнем коррупции. Сказались также большой размер территории страны и противоречия интересов отдельных регионов и федеральных властей. Ошибкой послужило и игнорирование подготовительного и переходного этапов создания СЭЗ, от которых большинство регионов предпочли просто отказаться.

Мировой опыт показывает, что для успешного обустройства специальных экономических зон требуются значительные материальные и финансовые вложения. Например, в Юго-восточной Азии (одном из самых быстро развивающихся регионов в мировой экономике) такие затраты, согласно подсчетам, составили 30-50 млн долларов на 1 км². А в Китае эта цифра доходила и до 300 млн долларов. При этом такие зоны увеличивались в размерах по мере накопления средств, подготовки территории и формирования качественной инфраструктуры. В России же, с ее огромными пространствами и отсутствием финансового обеспечения, обустройство инфраструктуры, являющейся первоочередным фактором развития СЭЗ, оказалось безуспешным. Свою роль в этом сыграли и такие причины, как экономический кризис 1990-х годов, вызванный распадом СССР, и стремление отдельных регионов к большей политической самостоятельности. Поэтому в начале нового тысячелетия появились идеи о том, чтобы ликвидировать большую часть созданных СЭЗ к 2005 г. в связи с их неэффективностью.

В 2005 г. был принят Федеральный Закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»⁸ (ОЭЗ), который закрепил статус таких зон, урегулировал их деятельность и определил основные цели и виды СЭЗ в России. Таким образом, по мере улучшения экономической ситуации в стране, идеи функционирования особых экономических зон в России начали снова набирать обороты. Растущий российский рынок требовал все больших инвестиций и представлялся достаточно перспективным местом среди других развивающихся стран. Все это было направлено на развитие обрабатывающих и высоко технологичных отраслей, импортозамещающих производств, транспортной инфраструктуры, туризма и портового хозяйства, а также на производство новых видов продукции. В связи с этим были определены 4 типа особых зон в России: 1. Промышленно-производственные 2. Технично-внедренческие 3. Туристско-рекреационные и 4. Портовые.

Спустя почти 10 лет с момента издания Федерального Закона можно наблюдать как успехи, так и неудачи функционирования СЭЗ в нашей стране. К настоящему моменту создано 28 особых экономических зон. Большинство из них представлено туристическими зонами (их насчитывается 14), действуют также 6 индустриальных парков, 5 технопарков и 3 портовые зоны. Согласно данным сайта ОАО «Особые экономические зоны», на 1 января 2014 года количество инвесторов, вложивших деньги в российские ОЭЗ, достигло 370, в то время как в 2013 г. данный показатель составлял только 80, что говорит о практически пятикратном увеличении инвесторов⁹. При этом наибольшим спросом у резидентов пока пользуются территории, на которых действуют ОЭЗ промышленно-производственного типа, где на начало 2014 г. было создано 6 871 рабочее место, а заявленный объем инвестиций достиг 217 млрд. рублей. Однако, инфраструктура до сих пор остается на низком уровне, налоговые льготы являются недостаточными и тормозят приток иностранных инвестиций, а большинство регионов остаются депрессивными и у них отсутствуют собственные средства для развития таких зон, что усиливает нагрузку на федеральные власти.

На мой взгляд, должно пройти еще немало лет, чтобы особые экономические зоны стали точками роста российской экономики, а механизм их функционирования принес видимые положительные результаты. Необходимо использовать опыт стран Юго-Восточной Азии и, в частности, Китая, так как именно китайский пример создания СЭЗ является самым успешным в мировой практике, а сама страна выросла из такого же тоталитарного государства, как Россия из СССР (именно Китай в 20 веке считал СССР своим «большим братом» и практически скопировал всю систему советской власти).

Таким образом, основными условиями создания ОЭЗ являются близость транспортных путей, наличие агроклиматических ресурсов, хорошо развитая инфраструктура, связь транспорта, энергетики и социальных объектов, а также эффективная структура административного управления. Для развития ОЭЗ в России необходимо увеличить объем налоговых льгот, активизировать обустройство инфраструктуры, усовершенствовать правовую базу и механизмы управления в зонах, передать больше полномочий региональным властям и ускорить оперативность государственных решений. Необходимо создать такие условия для будущих резидентов зон, в которых они могли бы успешно вести свою хозяйственную деятельность, не опасаясь экономических кризисов, резкой смены политических курсов, социальных и других неурядиц в стране.

Как говорил еще в начале прошлого века П.А. Столыпин, «Дайте Государству 20 лет покоя, внутреннего и внешнего, и вы не узнаете нынешней России!». Возможно, действительно для успешной реализации идеи ОЭЗ в России и развития всей экономики в целом нужно всего лишь пару десятков лет без кризисов и войн, в условиях политической и социальной стабильности.

Литература

1. Гагарина Г.Ю. Изменения в пространственной организации ведущих сфер экономики России в конце XX - начале XXI в. Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2010. № 2. С. 21-27.
2. Гагарина Г.Ю., Чайникова Л.Н. Стратегирование развития территориальных систем в условиях новой экономики: методологический аспект. Плехановский научный бюллетень. 2012. № 2 (2). С. 035-041.
3. Колмаков В.В. Разработка механизма эффективного управления региональной собственностью. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Тюмень, 2005. – 180 с.
4. Колмаков В.В., Лиман И.А., Майстер И.В., Полякова А.Г. Теория и методология организации и управления экономическими системами. Монография. Тюмень, Ист файнэншиэл сервисиз энд консалтинг, 2010. – 182с.
5. Колмаков В.В., Симарова И.С. Развитие региона на основе механизмов государственночастного партнерства. // Наука и бизнес: пути развития. 2014. № 6 (36). С. 47-51.
6. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием в 1994 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru
7. Курушина Е.В. Конкурентоспособность российских регионов. Российское предпринимательство. 2010. № 5-1. С. 130-134.
8. Особые экономические зоны. Министерство экономического развития РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/>
9. Полякова А.Г. Кластеризация экономического пространства России по уровню устойчивости регионального развития. Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2009. № 1. С. 80-92.
10. Полякова А.Г. Модернизация экономики регионов нового освоения. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Институт проблем региональной экономики РАН. Санкт-Петербург, 2012. – 366 с.;
11. Полякова А.Г. Регионы нового освоения как вид пространственных образований. Вестник Финансового университета. 2009. № 2. С. 36-40;
12. Россия. Особые экономические зоны. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russeze.ru>
13. Файзуллин Р.В., Давлетова Р.С., Коловертнов Р.А. Влияние внешней среды на стратегическое планирование развития промышленного предприятия. Экономика и предпринимательство. 2013. № 7 (36). С. 519-522.

⁸ Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 03.06.2006 N 76-ФЗ)»

⁹ Особые экономические зоны. Министерство экономического развития РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/main/>

14. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. N 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 03.06.2006 N 76-ФЗ)».

References

1. Gagarina G.Ju. Izmenenija v prostranstvennoj organizacii vedushih sfer jekonomiki Rossii v konce XX - nachale XXI v. Vestnik Rossijskogo universiteta družby narodov. Serija: Jekonomika. 2010. № 2. S. 21-27.
2. Gagarina G.Ju., Chajnikova L.N. Strategirovanie razvitija territorial'nyh sistem v uslovijah novoj jekonomiki: metodologičeskij aspekt. Plehanovskij nauchnyj bjulleten'. 2012. № 2 (2). S. 035-041.
3. Kolmakov V.V. Razrabotka mehanizma jeffektivnogo upravlenija regional'noj sobstvennost'ju. Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomičeskich nauk. Tjumen', 2005. – 180 s.
4. Kolmakov V.V., Liman I.A., Majster I.V., Poljakova A.G. Teorija i metodologija organizacii i upravlenija jekonomičeskimi sistemami. Monografija. Tjumen', Ist fajnenšijel servisiz jend konsalting, 2010. – 182s.
5. Kolmakov V.V., Simarova I.S. Razvitie regiona na osnove mehanizmov gosudarstvennočastnogo partnerstva. // Nauka i biznes: puti razvitija. 2014. № 6 (36). S. 47-51.
6. Konstitucija Rossijskoj Federacii. Prinjata vsenarodnym golosovaniem v 1994 godu. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: www.consultant.ru
7. Kurushina E.V. Konkurentosposobnost' rossijskich regionov. Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2010. № 5-1. S. 130-134.
8. Osobyje jekonomičeskije zony. Ministerstvo jekonomičeskogo razvitija RF. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/main/>
9. Poljakova A.G. Klasterizacija jekonomičeskogo prostranstva Rossii po urovnju ustojčivosti regional'nogo razvitija. Vestnik UrFU. Serija: Jekonomika i upravlenie. 2009. № 1. S. 80-92.
10. Poljakova A.G. Modernizacija jekonomiki regionov novogo osvoenija. Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni doktora jekonomičeskich nauk / Institut problem regional'noj jekonomiki RAN. Sankt-Peterburg, 2012. – 366 s.;
11. Poljakova A.G. Regiony novogo osvoenija kak vid prostranstvennyh obrazovanij. Vestnik Finansovogo universiteta. 2009. № 2. S. 36-40;
12. Rossija. Osobyje jekonomičeskije zony. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.russez.ru>
13. Fajzullin R.V., Davletova R.S., Kolovertnov R.A. Vlijanie vneshej sredy na strategičeskoe planirovanie razvitija promyšlennogo predprijatija. Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2013. № 7 (36). S. 519-522.
14. Federal'nyj zakon ot 22 ijulja 2005 g. N 116-FZ «Ob osobyh jekonomičeskich zonah v Rossijskoj Federacii (v red. Federal'nogo zakona ot 03.06.2006 N 76-FZ)».

Рохманова Д.А.

Студентка, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Данная статья посвящена актуальной проблеме привлечения инвестиций в строительство. Рассматриваются причины снижения инвестиционной активности в жилищном строительстве. Подчеркивается, что современная практика инвестирования жилищного строительства требует совершенствования схем привлечения инвестиций в эту сферу.

Ключевые слова: строительство, инвестиции, жилая недвижимость.

Rokhmanova D. A.

Student, Saint-Petersburg State University of Economics

CONSTRUCTION INVESTMENT IN MODERN CONDITIONS

Abstract

This article is devoted to the problem of attracting investment in construction. Discusses the causes of the decline in investment activity in housing construction. It is emphasized that the current practice of investing in housing construction requires improvement schemes to attract investment in this area.

Keywords: construction, investment, residential real estate.

Современная экономика очень сильно зависит от инвестиций, их количества и сферы инвестирования. Инвестирование – долгосрочное вложение любых видов имущественных и интеллектуальных ценностей в предпринимательскую деятельность с целью извлечения прибыли либо достижения экономического или иного положительного эффекта [1]. Большие объемы инвестирования в строительство объясняются высоким уровнем рентабельности инвестиций, оптимальным соотношением степени рисков и уровнем прибыли этого вида деятельности. Любое направление инвестирования имеет свои плюсы и минусы. Прибыльность проектов, как и их риски достаточно сильно отличаются, именно поэтому инвестор должен определить цель своих вложений, а затем уже выбрать самый сбалансированный и подходящий вариант, учитывая все нюансы [2, 3]. Большая часть инвестированных средств является средствами, направленными именно в строительство коммерческой и жилой недвижимости, это объясняется более высокой доступностью и низким уровнем риска инвестирования в сравнении с промышленным строительством. Жилищное строительство – это наиболее популярная сфера инвестирования, при всей его материало- и трудоемкости, оно является достаточно открытым для инвестирования. В России ежегодный рост спроса на объекты жилищного строительства – это общеизвестный факт. Его неудовлетворенность, даже с учетом роста производства обусловлена ростом спроса на жилую недвижимость, процесс ускорения строительства нового жилья не успевает за процессом выбытия площадей, то есть объемы ввода жилой площади в России не соответствуют простому воспроизводству жилья. Соответственно, цены на новую жилую недвижимость с каждым годом становятся выше [4].

Проведя анализ рынка строящейся недвижимости, можно заключить, что цены на недвижимость на стадии возведения фундамента намного ниже цен на жилье, сдаваемого в эксплуатацию. Поэтому, если целью покупки недвижимости является максимизация выручки, а также желание снизить затраты, то следует понимать, что инвестировать в строительство жилой недвижимости, выгоднее всего на начальных этапах строительства. Это объясняется повышенными рисками при инвестировании на ранних стадиях реализации проекта, при этом инвестор берет на себя всю полноту риска долгостроя, заморозки строительства и др. Рентабельность такого вложения часто намного выше размера банковского депозита [5, 6]. Доступность инвестирования в строительство жилья расширяет список возможных инвесторов: наряду с инвестиционными компаниями, девелоперскими компаниями, инвесторами являются и физические лица, выступающие в роли дольщиков в случаях строительства многоквартирных домов, а также единоличных инвесторов при строительстве частных домов. Все категории инвесторов применяют различные механизмы инвестирования, но при этом цель у всех одна – получить максимальную прибыль.

В настоящее время рынок показывает повышенный спрос на жилую недвижимость, это объясняется опасениями граждан в связи со сложившейся экономической ситуацией в России, в связи с ростом курса валют, повышением ключевой ставки и

соответственно с удорожанием в обозримом будущем ипотечного кредитования и цен на жилье. Сегодня многие банковские организации повысили и без того, не самые низкие ставки по ипотеке, а рынок понемногу снижает свой спрос в ожидании еще большего повышения ставок по ипотеке и кредитным средствам [7]. Спрос на жилую недвижимость делает такие инвестиции ликвидными. И, тем не менее, при всей выгоде таких инвестиций, существует риск потерять вложенные средства. При этом важно отметить, что разработка и развитие Федерального Законодательства, защищающего покупателей (инвесторов) жилой недвижимости хоть и не могут нивелировать риски, однако гарантируют ответственность девелоперов перед покупателями.

Рассматривая в данном контексте Санкт-Петербург, следует констатировать, что наблюдается приостановка некоторых крупных проектов, что прямо связано с удорожанием строительства. Исследуя современную проблему повышения рисков, снижения активности инвестиционных процессов в строительстве, можно сказать, что впереди не лучшие времена для отрасли, ожидается снижение спроса на жилую недвижимость, рост курса валют, который прямо влияет на стоимость многих материалов, и как следствие на общую стоимость инвестиционно-строительных проектов, подготовленных к реализации в регионе.

Литература

1. Селютин Л.Г., Булгакова К.О. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. С. 374-376.
2. Селютин Л.Г. Современные аспекты процесса управления инвестиционной деятельностью в сфере воспроизводства жилищного фонда // Paradigmata poznani. 2014. № 2. С.28-30.
3. Бугров О.Б. Жилищная политика и инновационное развитие жилищно-строительной сферы // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 8 (35). С. 20-23.
4. Селютин Л.Г. Инновационный подход к управлению инвестиционными процессами в сфере воспроизводства жилищного фонда // Современные технологии управления. 2014. № 11. С. 37-41.
5. Селютин Л.Г., Васильева Н.В. Развитие форм воспроизводства жилищного фонда: терминологический аспект проблемы // Известия высших учебных заведений. Строительство. 2003. №1. С. 114-118.
6. Бойцова Е.А. О некоторых инновационных решениях в сфере жилищного строительства // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 17. С. 62-65.
7. Селютин Л.Г. Комплексные реконструктивно-строительные программы в жилищной сфере мегаполиса // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». 2014. № 1 (68). С. 24-28.

References

1. Seljutina L.G., Bulgakova K.O. Razvitie nekommercheskogo zhilishhnogo fonda kak sposob formirovaniya dostupnogo i komfortnogo zhil'ja v Sankt-Peterburge // Teoriya i praktika obshhestvennogo razvitiya. 2014. № 1. S. 374-376.
2. Seljutina L.G. Sovremennye aspekty processa upravleniya investicionnoy dejatel'nost'ju v sfere vosproizvodstva zhilishhnogo fonda // Paradigmata poznani. 2014. № 2. S.28-30.
3. Bugrov O.B. Zhilishhnaja politika i innovacionnoe razvitie zhilishhno-stroitel'noj sfery // Jekonomika i menedzhment innovacionnyh tehnologij. 2014. № 8 (35). S. 20-23.
4. Seljutina L.G. Innovacionnyj podhod k upravleniju investicionnymi processami v sfere vosproizvodstva zhilishhnogo fonda // Sovremennye tehnologii upravlenija. 2014. № 11. S. 37-41.
5. Seljutina L.G., Vasil'eva N.V. Razvitie form vosproizvodstva zhilishhnogo fonda: terminologicheskij aspekt problemy // Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Stroitel'stvo. 2003. №1. S. 114-118.
6. Bojцова E.A. O nekotoryh innovacionnyh reshenijah v sfere zhilishhnogo stroitel'stva // Jekonomika i upravlenie: analiz tendencij i perspektiv razvitiya. 2014. № 17. S. 62-65.
7. Seljutina L.G. Kompleksnye rekonstruktivno-stroitel'nye programmy v zhilishhnoj sfere megapolisa // Vestnik INZhEKONa. Serija «Jekonomika». 2014. № 1 (68). - S. 24-28.

Сафарян А. А.¹, Выштакалюк Д. Н.², Баша Н. В.³

¹Магистрант, ²соискатель, ³аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ГИБКАЯ ПРИОРИТЕЗАЦИЯ ЦЕЛЕЙ ПО УРОВНЯМ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ В ПРОЦЕССЕ ВЫКУПА С ДОЛГОВЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ

Аннотация

Статья посвящена актуальному вопросу реструктуризации компаний в условиях сложности получения низкопроцентных банковских займов, характеризуются особенности применения метода выкупа с долговым финансированием, осуществляется сравнение его с другими способами реструктуризации и делается вывод о целесообразности применения данного метода в современных условиях.

Ключевые слова: приоритезация, реструктуризация, управление, долговое финансирование, выкуп компании

Safaryan A. A.¹, Vyshtakaliuk D. N.², Basha N. V.³

¹MA student, ²Undergraduate, ³Postgraduate, St. Petersburg State University of economics

FLEXIBLE PRIORITIZATION OF OBJECTIVES BY LEVELS OF ENTERPRISE CONTROL IN THE FORECLOSURE PROCESS WITH DEBT FINANCING

Abstract

This article is devoted to actual issue of restructuring companies in a difficulty to obtain low-interest bank loans, characterized by features of the method of redemption of the debt financing, compared with other methods of restructuring and concludes with the feasibility of using this method in the present conditions.

Keywords: prioritization, restructuration, control, debt financing, enterprise redemption

Введение. Экономическое понятие «реструктуризация», по мнению многих современных авторов, имеет двоякое определение. В самом прямом смысле - это преобразование организационной структуры управления предприятием (организацией) [1]. Однако, в более широком понимании реструктуризация подразумевает не просто преобразование организационной структуры, а полную модернизацию и совершенствование системы управления предприятием, комплексное преобразование его деятельности, изменение финансово-экономической политики, системы сбыта и маркетинга, а также управления персоналом. Одновременно это кардинальный пересмотр структуры активов, пассивов, самого производственного процесса и, конечно же, системы управления компанией.

В связи с множественностью задач в деятельности организации для достижения результата (получения эффекта от реструктуризации) в первую очередь необходимо четко определить цели, на достижение которых она направлена. Целью реструктуризации может быть самый широкий спектр проблем - повышение устойчивости компании на рынке, рост доходности, обеспечение конкурентоспособности, преодоление низкой рентабельности (убыточности), и, наконец, избежание угрозы банкротства или поглощения. Результатом реструктуризации также является достижение поставленных задач на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях для обеспечения конкурентоспособности в условиях ограниченности доступа к

низкопроцентным займам, обусловленной текущей экономической и политической ситуацией [2, 3].

В настоящей статье рассматривается гибкое применение такого метода реструктуризации, как выкуп с долговым финансированием (ВДФ) с достижением стратегической цели повышения конкурентоспособности компании. Актуальность исследования заключается также в том, что, приватизационные процессы, начавшиеся в России еще с 1990-х годов, как правило, проходили спонтанно, без четко разработанных механизмов [4, 5], а метод выкупа с долговым финансированием как раз в то время начал широко применяться за рубежом для реструктуризации именно публичных компаний. Оптимизация механизмов применения этого метода целесообразна как эффективный метод инновационной реструктуризации компаний [6], так как процессы приватизации и национализации с различной периодичностью происходят постоянно, практически во всех странах мира, в том числе в России, что с учетом текущих экономических реалий делает выбор адекватной стратегии управления жизненно важным для поддержания конкурентоспособности компании.

Анализ и методы. Особенность метода заключается в том, что различными участниками экономической деятельности (группа внутренних или внешних инвесторов) выкупаются все акции компании, находящиеся в обращении (в основном публичной компании) [7]. Притом, в роли инвесторов могут выступать руководство корпораций, другие корпорации, частные лица и инвестиционные группы. После завершения сделки публичная компания становится частной. Применение этого механизма предполагает, что при изменении структуры управления компаний (переход от публичной к частной форме) новое руководство должно будет сделать компанию еще более рентабельной. Такие крупные покупки и кардинальное изменение системы управления компанией требует огромных затрат, и поэтому, в условиях экономического кризиса, руководство может обращаться к такому инструменту, как заимствование.

Вот почему главной особенностью и гибкостью метода является то, что при реструктуризации путем выкупа акций используется заемный капитал - процесс на 70-80% финансируется за счет выпуска долговых обязательств (чаще всего - высокодоходных облигаций) [8]. Через несколько лет, после того, как рентабельность компании повышается, и она становится конкурентоспособной, акции компании возвращаются на рынок.

Чаще всего в группу главных инвесторов входит руководство выкупаемой компании, поэтому сделку можно считать управленческим выкупом с долговым финансированием. В основном это происходит в целях защиты от грубого поглощения компании или ожидаемой угрозы его проведения.

Эффект и результативность применения. Таким образом, ВДФ - это сделка по реструктуризации компании с кредитованием под активы. Поэтому, этот метод может быть весьма эффективным инструментом для компаний со значительными основными средствами (для использования в качестве залога). С другой стороны, в сделке могут участвовать компании, не имеющие значительных активов, но с постоянными крупными поступлениями денежных потоков.

Важнейшим вопросом при применении ВДФ является эффективность сделки, ее результативность. Покупатели могут добиться успеха, только, если смогут обеспечить рост эффективности новой (поглощенной) компании. Необходимость обслуживания долга заставляет новое руководство максимизировать денежные потоки. Управляющие могут прекратить выпуск нерентабельной продукции, пересмотреть систему управления и сбыта, провести кадровые реформы.

Для повышения эффективности деятельности новой компании, менеджеры могут даже отказаться от долгосрочных целей, в пользу краткосрочных. Подобная смена приоритетов, кажущаяся, на первый взгляд, направленной на решение задачи сохранения компании в текущих условиях, вовсе не означает, что выкупленная компания жертвует своим будущим. Это означает лишь, что обслуживание долга просто заставляет менеджеров разработать и реализовать проекты с самым коротким периодом окупаемости. Как показывает практика, эффективность работы и конкурентоспособность реструктурированных таким способом компаний повышается.

Заключение. Таким образом, проведенный анализ метода выкупа с долговым финансированием свидетельствует о том, что текущая финансово-экономическая ограниченность доступа к низкопроцентным займам в России позволяет считать целесообразным поиск эффективных методов реструктуризации, наиболее предпочтительным из которых, с учетом текущих реалий, можно считать рассмотренный метод выкупа компаний с долговым финансированием. И компании, его применяющие, обеспечат себе конкурентное преимущество по сравнению с компаниями, использующими менее гибкую систему управления.

Литература

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
2. Минаков В. Ф., Лобанов О. С., Минакова Т. Е. Аналоговые и дискретные метрики и модели оценки инноваций // Материалы 3-й научно-практической интернет-конференции Междисциплинарные исследования в области математического моделирования и информатики. – Ульяновск. – 2014. – С. 280-287.
3. Карпова В. С., Мельникова Е. Ф. Планирование и контроль ресурсов в проектах инжиниринговой компании средствами Oracle Primavera // Информационные технологии в бизнесе. Сборник 8-й международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Санкт-Петербург. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Под ред. проф. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. – 2013. – С 68 - 74. ISBN 978-5-94652-426-4
4. Карпова В. С., Мельникова Е. Ф. Создание корпоративной информационной системы управления проектами в холдинговой компании // Информационные технологии в бизнесе. Сборник 8-й международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Санкт-Петербург. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Под ред. проф. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. – 2013. – С 75 - 79. ISBN 978-5-94652-426-4
5. Мельникова Е. Ф. Формирование статистической базы для нормирования труда в российских проектных организациях // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5. – С. 369.
6. Баша Н. В., Мельникова Е. Ф., Лобанов О. С. Публикационная активность НИИ как признак инновационного развития // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – С. 46-48.
7. Минаков В. Ф., Сафарян А. А. Инновационная реструктуризация предприятий // APRIORI. Серия: Гуманитарные науки [Электронный ресурс]. 2015. № 2.
8. Мельникова Е. Ф., Лобанов О. С., Баша Н. В. Приоритезация проектов в инжиниринговой компании как инструмент принятия оперативных управленческих решений // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – С. 65-66.

References

1. Brejli R., Majers S. Principy korporativnyh finansov. – M.: Olimp-Biznes, 2004.
2. Minakov V. F., Lobanov O. S., Minakova T. E. Analogovye i diskretnye metriki i modeli ocenki innovacij // Materialy 3-j nauchno-prakticheskoy internet-konferencii Mezhdisciplinarnye issledovaniya v oblasti matematicheskogo modelirovaniya i informatiki. – Ul'janovsk. – 2014. – S. 280-287.
3. Karpova V. S., Mel'nikova E. F. Planirovanie i kontrol' resursov v proektah inzhiniringovoy kompanii sredstvami Oracle Primavera // Informacionnye tehnologii v biznese. Sbornik 8-j mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. 19–20 iyunja 2013 g. Sankt-Peterburg. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Pod red. prof. V. V. Trofimova, V. F. Minakova. – 2013. – S 68 - 74. ISBN 978-5-94652-426-4

4. Karpova V. S., Mel'nikova E. F. Sozdanie korporativnoj informacionnoj sistemy upravlenija proektami v holdingovoj kompanii // Informacionnye tehnologii v biznese. Sbornik 8-j mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. 19–20 ijunja 2013 g. Sankt-Peterburg. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Pod red. prof. V. V. Trofimova, V. F. Minakova. – 2013. – S 75 - 79. ISBN 978-5-94652-426-4
5. Mel'nikova E. F. Formirovanie statisticheskoj bazy dlja normirovanija truda v rossijskix proektnykh organizacijah // Sovremennye problemy nauki i obrazovanija. – 2014. – № 5. – S. 369.
6. Basha N. V., Mel'nikova E. F., Lobanov O. S. Publikacionnaja aktivnost' NII kak priznak innovacionnogo razvitiya // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – S. 46-48.
7. Minakov V. F., Safarjan A. A. Innovacionnaja restrukturalizacija predpriyatij // APRIORI. Serija: Gumanitarnye nauki [Elektronnyj resurs]. 2015. № 2.
8. Mel'nikova E. F., Lobanov O. S., Basha N. V. Prioritezacija proektov v inzhiniringovoj kompanii kak instrument prinjatija operativnykh upravlencheskix reshenij // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – № 8-1 (27). – S. 65-66.

Томша П.П.¹, Лобанов О.С.², Минаков В.Ф.³

¹Аспирант, ²кандидат экономических наук, ³доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ОСНОВА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

Аннотация

Рассмотрены существующие точки зрения на оценку эффективности организационной структуры. Высказано предположение об элементах, которые должны лежать в основе органичной оценки эффективности организационной структуры, обеспечивающие ей объективность.

Ключевые слова: моделирование, организационная структура, менеджмент.

Tomsha P.P.¹, Lobanov O.S.², Minakov V.F.³

¹ Postgraduate, ² PhD, ³ doctor of technical science, professor, St. Petersburg State University of economics

THE BASIS FOR DETERMINING AN OBJECTIVE EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION STRUCTURE

Abstract

The items which should be the basis of the organic evaluation of the effectiveness of the organizational structure are suggested. The items which should be the basis of the organic evaluation of the effectiveness of the organizational structure are suggested.

Keywords: modeling, organizational structure, management.

Организационная структура является неотъемлемым инструментом корпоративного управления. Она, как скелет, служит каркасом всей организации и предоставляет высшему руководству рычаги воздействия на отдельные элементы. Устойчивость и эффективность фирмы в конкурентной среде во многом обусловлена эффективностью действующей организационной структуры. Однако, к сожалению, на данный момент не существует общепризнанной методики ее формирования, обеспечивающей наибольшую эффективность для заданной организации.

Более того, даже существующие методики оценки эффективности организационной структуры оказываются спорными, не согласуясь с понятиями организационной структуры и управления в целом и вступая в противоречие друг с другом.

Согласно одной из наиболее распространенных точек зрения, интегрированный показатель для оценки эффективности организационной структуры должен включать в себя отношение затрат на управление, приходящихся на одного работника аппарата управления и удельный вес численности управленческих работников, к фондовооруженности и фондоотдачи [1]. Эта точка зрения игнорирует гибкость (как способность приспосабливаться к конкурентной среде), устойчивость (как способность противостоять негативным факторам), прогнозируемость результатов и некоторые другие важные для организации параметры.

И если первый подход прагматично рассматривается как дополнение к стандартному бухгалтерскому учету, то другие подходы более экзотичны. Некоторые из них, например, исходят из единственного требования к организационной структуре - максимизации скорости прохождения в ней информации [1]. Другие же требуют от неё лишь минимизации затрат на содержание самой управленческой структуры [2].

Важно понимать, что описанные подходы не обладают целостью и, судя по всему, в них мы наблюдаем ситуацию, когда исследователь действовал от инструмента и пытался создать модель без обращения к теоретической базе. Однако качественная математическая модель организационной структуры может быть создана исключительно основываясь на теории менеджмента. В случае, если построенная в соответствии с теорией математическая модель не будет соответствовать фактическим данным, появятся причины внесения изменений в теорию.

При анализе организационной структуры в первую очередь следует обратить внимание на отдельную ячейку организационной структуры – на менеджера. Согласно определению менеджмента Р. Л. Дафта, основными функциями управления являются:

1. Планирование - определение целей и показателей деятельности организации в будущем, а также постановка задач и оценка необходимых для их решения ресурсов.

2. Организация - Распределение ответственности за выполнение рабочих задач.

3. Лидерство (руководство) - использование влияния для мотивации работников.

4. Контроль - наблюдение за предпринимаемыми действиями и внесение коррективов [3].

С учетом данного определения, авторская позиция состоит в необходимости оценки эффективности исполнения конкретных функций каждым менеджером, а также взаимосвязей этих функций в рамках организационной структуры для её объективной оценки эффективности [4, 5]. Это позволит избавиться от неинтуитивных и неочевидных методов оценки.

Сложность и фрактальность данного метода маловероятно предоставит нам легкие для понимания формулы математической модели, влияние каждой переменной в которых видно невооруженным глазом. Потому для оценки эффективности и устойчивости организационной структуры нами предлагается использовать имитационное моделирование в дополнение к математическим моделям.

Литература

1. Барановская Т.П. Модели совершенствования и оценки организационных структур / Т.П. Барановская, А.Е. Вострокнутов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №02(36). С. 235-250.
2. Губко М.В. Однородные функции затрат менеджеров и оптимальная организационная структура // Управление большими системами. – М.: УБС, 2006. – вып. 16. – С. 108.

3. Ричард Л. Дафт Менеджмент–6-е изд./Пер. с англ //СПб: Питер. – 2007.
4. Лобанов О.С., Артемьев А.В., Томша П.П. Разделение информационных систем на подклассы как основа рационализации информационного пространства // Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – с. 20-21.
5. Баша Н.В., Томша П.П., Лобанов О.С. Классификация показателей эффективности НИОКР по уровням управления научной деятельностью // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3 – С. 337.

References

1. Baranovskaja T.P. Modeli sovershenstvovaniya i ocenki organizacionnyh struktur / T.P. Baranovskaja, A.E. Vostroknutov // Politematicheskij setevoy jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta (Nauchnyj zhurnal KubGAU). – Krasnodar: KubGAU, 2008. – №02(36). S. 235-250.
2. Gubko M.V. Odnorodnye funkcii zatrat menedzherov i optimal'naja organizacionnaja struktura // Upravlenie bol'shimi sistemami. –М.: UBS, 2006.- вып. 16.- S. 108.
3. Richard L. Daft Menedzhment–6-e izd./Per. s angl //SPb: Piter. – 2007.
4. Lobanov O.S., Artem'ev A.V., Tomsha P.P. Razdelenie informacionnyh sistem na podklassy kak osnova racionalizacii informacionnogo prostranstva // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal = Research Journal of International Studies. – 2014. – №6-2 (25). – с. 20-21.
5. Basha N.V., Tomsha P.P., Lobanov O.S. Klassifikacija pokazatelej jeffektivnosti NIOKR po urovnjam upravleniya nauchnoj dejatel'nost'ju // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – 2014. – № 3 – С. 337.

Хохлов В.Р.

Студент, Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ И ОПЫТ ИХ РОСТА В СТРАНАХ БРИКС

Аннотация

В статье рассмотрены основные принципы работы и функции бизнес-инкубаторов. Проанализированы процессы становления бизнес-инкубаторов в странах БРИКС. Сделаны основные выводы по адаптации зарубежного опыта для России.

Ключевые слова: инкубатор, акселератор, Китай, Бразилия, Индия, ЮАР, Россия.

Khokhlov V.R.

Student, Finance University under the Government of the Russian Federation
BUSINESS-INCUBATORS AND THEIR GROWTH IN BRICS COUNTRIES

Abstract

The article considers main principals and functions of business incubators. Analyses processes and growth of incubators in BRICS countries. Provides points for adaptation of other countries experience in Russia.

Keywords: incubators, accelerators, China, Brazil, India, SAR, Russia.

В современном мире для поддержания конкурентоспособности страны или компании часто необходимо прибегать к различным инновациям. Это обусловлено состоянием современной экономики, основанной на научно-техническом прогрессе. Уровень развитости технологий производства и ведения бизнеса зачастую определяет экономическое развитие стран. Развитые страны тратят значительные суммы на создание благоприятной инновационной среды. Развивающиеся страны также предпринимают значительные усилия для повышения инновационности своих экономик. Правительства стран, а также транснациональные корпорации прибегают к различным способам и методам стимулирования инновационной деятельности.

Одним из инструментов внедрения инноваций в экономику являются бизнес-инкубаторы. Бизнес-инкубаторы это учреждение занимающееся поддержкой стартап-проектов на всех этапах развития. Одним из подвидов бизнес-инкубатора является акселератор. Акселераторы выполняют те же функции, но имеют более жесткие ограничения на срок инкубирования, как правило, от 3 до 6 месяцев. На сегодняшний день инкубатор является связующим звеном между идеями и ее осуществлением. Создатели идеи могут заключить договор с инкубатором на предоставление услуг, и таким образом стать его резидентами. Исходя из того что главным конкурентным развитых стран являются страны БРИКС, а также тот факт, что Российскую Федерацию причисляют к ним, в этой статье будет произведен сравнительный анализ бизнес-инкубаторов стран БРИКС.

Сущность инкубатора заключается в предоставлении определенных услуг резидентам для создания готового продукта или компании [1].

1. Инфраструктура

Инкубатор предоставляет помещения для комфортной работы, а также секретарские и коммуникационные услуги. В зависимости от потребности могут быть предоставлены определенные дополнительные помещения (тренировочные залы, лаборатории).

2. Бизнес услуги

Бизнес услуги это основа деятельности бизнес-инкубаторов. Инкубатор проводит всю работу связанную с бизнес частью будущего продукта. В них входит: создание бизнес плана, создание математических моделей прогнозирования, маркетинговый и юридический анализ.

3. Финансирование

Инкубатор находит инвесторов для финансирования идея, составляет необходимую документацию для получения грантов. Также предоставляются бухгалтерские услуги.

4. Создание команды

Инкубатор также предоставляет кадровые услуги по нахождению, или подготовке необходимых кадров. С помощью этих услуг уже на раннем этапе создается корпоративная культура.

5. Создание бренда и пост инкубационные услуги

Инкубаторы могут предоставлять помощь в создании бренда для будущего продукта. Зачастую, после создания продукта резидент может оставаться резидентом и позволить инкубатору дальше совместно вести созданный продукт.

Российские инкубаторы в основном предоставляют первые три группы услуг. В основном это связано с тем что на рынке услуг инкубирования в России нет сильной конкуренции и инкубаторы могут предоставлять только необходимый минимум своим резидентам. Также важную роль в таком положении вещей играет бизнес модель самих инкубаторов. Большая часть коммерческих инкубаторов получают доход за счет взимания арендной платы за предоставляемые помещения. В первую очередь такой моделью пользуются технологические инкубаторы которые специализируются на предоставлении технологических услуг.

Процесс реализации проектов в инкубаторе зависит от специфики проекта и от того, на какой стадии он попал в инкубатор. Если проект попадает в инкубатор на самом начальном этапе своей жизни, на уровне идеи, то начинается процесс работы над ней. Стоит отметить, что некоторые организации берут проекты на самом начальном этапе, в то время как другие требуют от резидентов уже иметь юридическое лицо и работать не менее года. Если идея проходит отбор, и инкубатор готов над ней работать, то с

создателем идеи заключается контракт, и он становится резидентом. Резидент имеет право на пользование инфраструктурой инкубатора, юридической, экономической и маркетинговой помощью. Если создатель становится резидентом акселератора то как правило он и его команда получают определенные денежные средства направленные на развитие идеи. Резидент получает консультации о том как ему следует развивать свой проект и любую помощь при выполнении поставленных целей. Когда идея имеет за своей спиной определенные достижения или исследования доказывающие ее потенциал инкубатор принимает усилия для поиска инвесторов. В случае акселераторов в конце программы инвесторам устраивается смотр стартапов. Компании резиденты бизнес-инкубатора могут оставаться резидентами при договоренности с инкубатором, но обычно срок инкубирования устанавливается не больше 3х лет.

Существует несколько видов инкубаторов. Они классифицируются в зависимости от того насколько интенсивно необходимы услуги инкубатора связанные с бизнес стороной идеи или ее научно-технической реализации.

Таблица 1 - Классификация бизнес-инкубаторов [2]

Уровень необходимой бизнес помощи	Уровень необходимых научно-технологических условий			
		Низкий	Средний	Высокий
	Низкий	Индустриальный парк	Бизнес парк	Техно парк
	Средний	Управляемая рабочая зона	Центр предпринимательства	Инновационный центр
	Высокий	Бизнес-инкубатор, акселератор	Бизнес и инновационный центр	Технологический центр

В России самыми распространенными формами инкубаторов являются бизнес-инкубаторы, акселераторы и технопарки. В первую очередь это связано с тем что большинство стартапов выходит на инкубирование уже с определенным багажом, и им необходима уже либо техническая либо бизнес поддержка для создания готового продукта.

Страны БРИКС осознают значение инновационного развития для всей экономики.

Развитие бизнес-инкубаторов в Китае началось с 5-летнего плана (1981-1985), когда были введены продолжительные планы по развитию технологий. Однако, Первый инкубатор в Китае появился в 1987 году в городе Вухан, без поддержки государства, и предоставлял незначительное количество услуг своим резидентам, позже он получил одобрения местных властей и поддерживался вместе с остальными появляющимися по всему Китаю инкубаторами. Крупные инкубаторы управляются центральной властью, на уровне субъектов местной властью при участии частных спонсоров. Китайские власти специально для развития инкубаторов запустили программу Torch, эта программа подразумевает принятия опыта США в создании инкубаторов и адаптации его для Китая. Эффект программы и значительной государственной поддержки привел к тому что количество работающих инкубаторов в Китае превышает их число в России в 5 раз (1200 на 2004 год). 90% инкубаторов в Китае это не коммерческие организации, государство предоставляет начальное финансирование и необходимые ресурсы. В зависимости от успешности инкубатора китайские власти применяют различные схемы дальнейшего финансирования, покрытие всех издержек но весь доход идет в бюджет, покрытие разницы между доходами и затратами, или дальнейшее субсидирование. В связи с этим средняя эффективность китайских инкубаторов так же намного выше со средним показателем 54 выпускника на инкубатор. В результате такой обширной программы в крупных городах Китая функционируют не просто технопарки и инкубаторы, а бизнес-научные агломерации. Например, Шонгуаньцунский научный парк в Пекине. Помимо основного парка, в него входит еще 16 научных парков, которые располагаются в Пекине и его окрестностях и специализируются на различных научных направлениях. По состоянию на июль 2014 общий доход парка достиг 374 миллиарда долларов, и создании 1,693 миллиона рабочих мест. Выпускниками и резидентами являются ведущие китайские IT и промышленные предприятия – Youku, Lenovo, Telestone, Sinovac [3].

В Бразилии действует больше 400 инкубаторов. Волна создания инкубаторов в Бразилии пришла на 90ые годы и была инициирована сверху Комитетом по национальным исследованиям и национальному развитию. Основным отличием Бразильских инкубаторов является тесное сотрудничество и базирование с университетами, и меньшая роль государства и частного сектора. Вследствие того, что инкубаторы в Бразилии имеют очень плотную связь с университетами, развитие инкубаторов пошло в первую очередь через объединение университетских инкубаторов в ассоциации и кластеры. В качестве примеров таких объединений можно назвать Euvaldo Lodi Institute. Организация существует на национальном уровне, однако включает в себя отдельные кластеры в больших городах. Другой организацией такого типа является Incubadora Tecnologica de Cooperativas Populares. Такие организации заявляют своими целями научное и социальное развитие, не экономическую рентабельность. Предприятия инкубируемые академическими сетями Бразилии, являются сначала средствами социальной справедливости, и если принять во внимание уровень развития Бразильского общества (низкий уровень образования, социальное неравенство и не защищенность) это важная задача. Коммерческие инкубаторы Бразилии не могут похвастаться большими успехами, однако, стоит отметить Portodigital которые за 14 лет своей деятельности выпустили 230 IT компаний и имеют оборот 500 млн долл в год [4].

Первые инкубаторы в Индии появились благодаря программе ООН финансирования науки и технологий в 1987-1990 годах, из трех созданных инкубаторов выжил только один, из-за отсутствующей долгосрочной поддержки. Только в 2000 году Индийские власти запустили собственную программу по созданию и поддержке инкубаторов. Программа предусматривает существенную помощь инкубируемым компаниям и инкубаторам, в частности, освобождение от налогов и доступ к специально созданным посевным фондам. На сегодняшний день 2/3 индийских инкубаторов являются университетскими не коммерческими организациями. Государственное курирование инкубаторов делится между тремя ведомствами: Советом по предпринимательству науке и технологиям, правительством Индии и министерством информации и коммуникационных технологий. Как пример успешного Индийского инкубатора можно назвать «Организация трансферта технологий и инноваций» Делийского технологического университета. Инкубатор специализируется на предприятиях ориентированных на промышленное производство. За 2013ый год по отчету инкубатора, на инкубирование были приняты 14 компаний и совокупный оборот по ним составил 1,110 млн рупии. За время функционирования инкубатора из него вышли 30 промышленных предприятий [5].

В Южно-Африканской республике также существует своя государственная программа по созданию и поддержке инкубаторов. В начале нулевых годов в ЮАР стали появляться первые инкубаторы, однако их эффективность и выживаемость были далеки от желаемых. В ответ на это, в 2004 году, правительство ЮАР объединяет три ведомства ответственных за малые и средние предприятия в единый орган «Агентство по развитию малых предприятий (SEDA)». В 2006 году SEDA запускает свою программу поддержки инкубаторов по всей стране, путем объединения всех разрозненных государственных инициатив и проектов. На сегодняшний день под юрисдикцией SEDA находится 40 инкубаторов. SEDA предоставляет инкубаторам финансирование, управленческие услуги, осуществляет обмен технологиями между инкубаторами. В определенном смысле SEDA является государственным инкубатором для инкубаторов [6].

В России около 200 бизнес-инкубаторов. Многие из них не эффективны, или только начинают свою работу. Основной специализацией инкубаторов находящихся в Москве и Санкт-Петербурге являются IT-продукты, это связано в основном с тем, что

для их создания на сегодняшнем этапе развития не требуется никакой специализированной аппаратуры и достаточно предоставлять стандартные услуги чтобы запустить подобный проект. Другими распространенными направлениями являются химия, энергетика, и производство. Инкубаторы и технопарки находящиеся не в Москве или Санкт-Петербурге, и больше приближенные к тем или иным производствам, стараются специализироваться именно на разработках значимых для промышленности. Как и в развивающихся странах большие университеты создают собственные инкубаторы (МГУ, ВШЭ). По собранной статистике среднее число компаний, с которыми так или иначе работал инкубатор, составляет 33 организации. Этот факт говорит о том, что в России уже созданы структуры, которые в состоянии участвовать в инновационном процессе на самых начальных его этапах и предоставлять инфраструктуру, услуги и менторство. Проекты принимаются на конкурсной основе, либо решение о принятии проекта принимает экспертный совет. Факт того, что необходимо доказать состоятельность идеи говорит о том, что в России существует потенциал инновационной деятельности и на рынке присутствуют идейные инноваторы.

В целом российские инкубаторы и акселераторы в полной мере смогли перенять западный опыт. Российские предприятия работают на таких же схемах и единственным существенным отличием является то что западные программы расположены в городах с высококачественной инфраструктурой и предоставляют более обученных менторов и консультантов. Эти факторы не связаны напрямую с Российскими инкубаторами и из чего можно сделать вывод, что организации потенциально способны работать с максимальной эффективностью.

Можно констатировать что западные практики инкубирования и ведения инкубаторства, но не был analyzed опыт создания инкубаторской инфраструктуры развивающихся стран. На сегодняшний день, существует видимое отставание в этом вопросе от стран БРИКС. Если сравнивать Российские показатели, то можно увидеть, как сильно сказывается поздний старт. В современном мире даже совокупная частная инициатива не способна полностью создать инновационную инфраструктуру для процветания инкубаторов. Страны бркс осознали это еще в 90ых годах, и уже тогда начали создавать и адаптировать свои программы. Были приняты значительные усилия для стимулирования инкубаторской среды и привлечения людей к предпринимательству и реализации собственных (пусть не всегда полностью инновационных) идей. Самых больших результатов добились в КНР, где в результате зонтичной программе поддержки, распространяющейся на все уровни власти, удалось создать обширные кластеры технопарков и инкубаторов почти по всей территории страны. В Индии и Бразилии, существует освобождение от налогов для инкубаторов и инкубируемых компаний, межуниверситетское сотрудничество, и другое государственное стимулирование. В ЮАР, как в самой отстающей из рассмотренных стран, было создан специальный государственные органы занимающийся выращиванием инкубационных структур в стране.

В то время как развивающиеся страны применили подробные систематические и институциональные подходы к решению вопроса, в России трудно найти признаки работы ведущейся в таком же направлении. В России сложилась не эффективная система финансирования. Министерство экономического развития распределяет финансирование на малые и средние предприятия. Министерство ежегодно издает приказы «О реализации мероприятий по государственной поддержке малого и среднего бизнеса». По этому приказу, субъект Российской Федерации (не организации или физ лица), если желает создать инкубатор и получить какую либо поддержку, то нужно сначала убедиться что субъект федерации уже имеет собственный инкубатор, удостовериться что он соответствует значительному количеству требований прописанных в приказе, и после этого участвовать в конкурсе на получение субсидий из федерального бюджета. Нельзя сказать, что эта программа абсолютно не эффективна, ее результатом является то что почти в каждом центре субъекта РФ существует государственный инкубатор, как правило, с большим количеством резидентов. Однако этого все равно не достаточно для такой масштабной страны и перекладывает большую часть ответственности на субъекты, что в условиях ухудшения задолженности и дотационности субъектов может привести к сворачиванию программ.

В свою очередь федеральный центр в 2010 году попытался пойти новым путем, и создал инновационный центр Сколково, как образец инновационного инкубатора для всей страны, который в теории должен был еще путем раздачи грантов создавать структуры по всей стране. Нельзя сказать что у проекта нет результатов, но это не замена инфраструктурной работе в масштабах всей страны, которую как можно видеть на примере других развивающихся стран была проведена. Дальнейшие перспективы проекта в свете коррупционных скандалов неопределенны.

Главный вывод который можно сделать из приведенного анализа в том, что необходима политическая воля сверху для создания эффективной инкубационной структуры, и явного запроса общества на создание условий для предпринимательства. В развивающихся странах, где эти интересы сошлись, произошел скачек в количестве малых и средних предприятий.

Литература

- 1.Т.А. Тормышева Мониторинг деятельности бизнес-инкубатора.// [интернет ресурс] Российская Ассоциация Инновационного развития URL: <http://rair-info.ru/publication/publication2/> (дата обращения 10.02.2015)
- 2.Benchmarking of business incubators //European commission enterprise directorate general 2002.- P.11
- 3.Technology Business Incubators in China and India Tang, Mingfeng; Baskaran, Angathevar; Pancholi, Jatin; Muchie, Mammo // African Journal of Science, Technology, Innovation and Development 2011
- 4.The Study of Innovation Policy in a Brazilian State J. F. D. de Rezende and M. A. D. de Araújo.// International Journal of Innovation, Management and Technology, vol. 3, no. 1, , 2012. -P.68
- 5.Government of India, 'Conceptual Document on Technology Business Incubators-Developing Eco System for Knowledge to Wealth Creation', Department of Science & Technology, National Science and Technology Entrepreneurship Development Board
- 6.Report on South African research and innovation capacity// Esatap 2011

References

1. T.A. Tormisheva Monitoring deiatelnosti bisnes-incubatora.// [internet resurs] Rossiiskaya Associacia Innovacionnogo razvitia URL: <http://rair-info.ru/publication/publication2/> (data obrashhenija 10.02.2015).
2. Benchmarking of business incubators //European commission enterprise directorate general 2002.- P.11
3. Technology Business Incubators in China and India Tang, Mingfeng; Baskaran, Angathevar; Pancholi, Jatin; Muchie, Mammo // African Journal of Science, Technology, Innovation and Development 2011
4. The Study of Innovation Policy in a Brazilian State J. F. D. de Rezende and M. A. D. de Araújo.// International Journal of Innovation, Management and Technology, vol. 3, no. 1, , 2012. -P.68
5. Government of India, 'Conceptual Document on Technology Business Incubators-Developing Eco System for Knowledge to Wealth Creation', Department of Science & Technology, National Science and Technology Entrepreneurship Development Board
6. Report on South African research and innovation capacity// Esatap 2011

Щербина М.В.

¹Кандидат экономических наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация

В статье рассмотрен предложение по внедрению кластерного подхода при создании агропромышленных комплексов в России. Обоснована целесообразность производства сои с точки зрения здорового питания. В тоже время показана доходность

данного бизнеса для его владельца. Внедрение позволило бы достаточно быстро получить дешевый и качественный продукт и частично решить проблему экономической безопасности России.

Ключевые слова: кластер, продукты питания, агрокомплекс.

Shcherbina M.V.

¹PhD in Economics, Finance University Under Government of Russian Federation

CLUSTER APPROACH IN AGRICULTURE

Abstract

The article describes a proposal for the introduction of the cluster approach in creating agro-industrial complexes in Russia. The expediency of soybean production in terms of healthy eating. At the same time shows the profitability of the business to its owner. Implementation would quickly enough to get a cheap and high quality product and partially solve the problem of Russia's economic security.

Keywords: cluster, food, agro.

Кластерный подход к развитию экономики с точки зрения развития конкуренции характерен рядом признаков. В неконкурентной среде командной или полурыночной экономики это комплексы с чисто вертикальными связями в виде советских ТПК, российских госхолдингов. В индустриальной рыночной экономике при наличии конкурентной среды это структуры с развитыми горизонтальными связями. И здесь присутствуют эффекты межфирменной кооперации и агломерации. При наличии постиндустриальной сетевой экономики там, где имеется высококонкурентная среда, развиваются инновационные кластеры с синергетическим эффектом инновативности. И в этом ключе нас интересуют кластеры, как инновационные экосистемы, где присутствуют как крупные так и малые компании с крепкими перекрестными (кросс) связями.

На сегодняшний день актуально импортозамещение в продовольственной сфере, в частности там, где имеется возможность для создания дешевых и быстросоздаваемых продуктов питания. Попробуем рассмотреть возможности создания кластеров по выращиванию и переработке сои на Дальнем Востоке Российской Федерации.

Стране необходим дешевый источник белковой пищи для широких масс населения, на эту роль идеально подходит соя, выращивание и обработка которой принесет неплохой доход своему владельцу [2]. Выгоднее всего расположить агропромышленный комплекс по выращиванию сои на Дальнем Востоке, образовав кластер.

Это связано с тем, что в настоящее время одной из глобальных проблем, угрожающей экономической безопасности России, является продуктовая зависимость (80-90% продуктов питания на прилавках наших магазинов – импортные) [1]. Ежегодно увеличиваются закупки импортного продовольствия, а так же сырья для изготовления продовольственных товаров. В условиях современной экономической и политической нестабильности для нашей страны особенно важно развивать продовольственные регионы [1].

Выбор региона благоприятен для выращивания сои [3], под сою отданы максимальные площади, богатые урожаи сои. Валовой сбор урожая сои в округе увеличился с 620 тысяч тонн в 1990 году до (примерно) 1500 тысяч тонн в 2013 году, а это 60% от всего российского урожая. [4] К сожалению, этот показатель меньше ожидаемого - 1900 тысяч тонн из-за наводнения на Дальнем Востоке в 2013 году [5]. Имеется дешевизна земель: стоимость аренды 1 гектара земли составляет 50 рублей в год. [6] А также Дальний Восток является исторической родиной сои.

Прибыльность на сою – производство сои окупается при урожае в 5-6 центнеров с гектара. Однако на Дальнем Востоке есть все предпосылки для средней урожайности в 12-13 центнеров, а в некоторых регионах она уже достигла отметки в 25 центнеров.

Осенью 2013 года сделки на сою заключались в диапазоне 16,5—19,5 руб./кг, [7] для сравнения в 2012 году - 14,5 руб./кг. [8]

Производство сои и продуктов из сои актуально на сегодняшний день и принесет немалую экономическую прибыль. Немаловажным фактором является то, что в России соевый бизнес мало развит, поэтому рынок практически свободен от конкурентов¹.

Пищевые характеристики сои таковы, что соя является уникальным продуктом, в ряду его достоинств: высокое содержание белка, его легкая усвояемость (90%) [2], низкокалорийность, полезность, гипоаллергенность, дешевизна.

Диетологи называют сою подарком Бога человечеству. [9] Произведенную сою можно использовать: в кулинарии, в качестве лекарственного средства, как дешевый корм для скота. Кроме того, соя - сырье комплексной переработки, любые отходы находят применение и приносят прибыль. Следовательно, производство безотходно.

Широкому распространению соевой продукции мешает только предвзятое отношение покупателей. Стимулировать продажи можно двумя способами: популяризация соевых продуктов посредством рекламы, расширение ассортимента продукции с добавлением сои.

Продукты из сои в России будут приобретать люди с невысокими доходами, для них это возможность получать недорогое и полноценное белковое питание, а так же часть населения, придерживающаяся здорового образа жизни, вегетарианцы, люди, страдающие некоторыми заболеваниями. Даже без подсчетов, видно, что число потенциальных потребителей просто огромно. Более того, по общим данным исследования населения, дефицит полноценных белков у среднестатистического россиянина составляет 25%, витаминов - свыше 30% [10]. Каждый россиянин в среднем недополучает 0,7 г чистого белка в сутки на 1 кг веса человека². Специалисты Министерства сельского хозяйства России утверждают, что дефицит белка составляет свыше миллиона тонн.

Стоит отметить, что отечественные агропромышленные комплексы больше не занимаются выращиванием семенного картофеля из-за высоких затрат на селекцию и полностью зависит от западных стран [11], а это опасно. Картофель является одним из самых популярных и дешевых продуктов питания, для нашей страны это жизненно важный продукт. Поэтому так важно не упустить соевый бизнес в нашей стране.

Соя и соевые продукты имеют относительно невысокую себестоимость. Конечным производителям эти продукты реализуются по ценам, в три раза больших фактических затрат. Даже после этого молоко и тофу получаются более чем два раза дешевле своих аналогов на животной основе, без потери полезности и питательности конечного продукта.

Одной из проблем, мешающих развитию соевого бизнеса в России является тот факт, что в настоящее время импортная соя на 20% дешевле отечественной. Стоимость краснодарских бобов урожая 2013 года с учетом доставки в Калининград достигает 680 долл./т, тогда как южноамериканские бобы с доставкой в этот же порт в октябре стоят порядка 570—575 долл./т. [7]

Для открытия бизнеса требуются финансовые вложения. В целом для создания такого агропромышленного комплекса потребуется 2-3 млн. рублей. Все вложения окупаются быстро, как правило, в течении года.

Таким образом, на Дальнем Востоке целесообразно увеличить посевы сои, это обусловлено необходимостью выгодно использовать пустующие земли, решить проблему продовольствия для низших слоев населения, повысить национальный доход за счет торговли с иностранными государствами.

¹ Соевый бизнес// <http://soybiz.chat.ru/soyabiz.htm>

² Калинин А.Я. Продукты из сои: настоящее и будущее// <http://www.oilbranch.com/publ/view/31.html>

Создание соевого агропромышленного комплекса на Дальнем Востоке позволит не только получить своему владельцу высокие прибыли [13], но и позволит получить вкусный, полезный, экологически чистый продукт, доступный широкому кругу потребителей, и решить продовольственную проблему в стране.

Литература

1. «80% продуктов в России – импорт» 25.08.2013//<http://newsland.com/news/detail/id/1235127/>
2. Боб в помощь//Коммерсант – Деньги. 1999. №19 (223).// <http://www.kommersant.ru/Doc/22813>
3. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю <http://habstat.gks.ru/federal/default.aspx>
4. «Минсельхоз снизил прогноз урожая сои в РФ в 2013 году с 1,9 до 1,5 млн тонн» 30.11.2013 Agro XXL 2011//<http://www.agroxxi.ru/zhurnal-agromir-xxi/novosti/minselhoz-snizil-prognoz-urozhaja-soi-v-rf-v-2013-godu-s-1-9-do-1-5-mln-tonn.html>
5. Российский соевый союз: Убытки от гибели урожая сои на Дальнем Востоке составят не менее 20 млрд рублей// <http://prodmagazin.ru/2013/08/27/rossiyskiy-soevyy-lyuz-soyuz-ubyitki-ot-gibeli-urozhaya-soi-na-dalnem-vostoke-sostavyat-ne-menee-20-mlrd-rublej/>
6. Пхеньян берет в аренду российский Дальний Восток// Независимая газета. 2011// http://www.ng.ru/economics/2011-09-05/4_arenda.html
7. Алексей Кузьменко «Сою смыла амурская волна» 20.08.2013//РБК Daily// <http://www.rbcdaily.ru/market/562949988571777>
8. В Амурской области ожидается рекордный урожай сои// Амурская правда. 2011.// <http://portamur.ru/news/detail/145177/>
9. Ю. Б. БУЛАНОВ «Соя – подарок бога человечеству» // http://www.tvoytrenner.ru/soya__podarok_boga/
10. Вопросы здорового питания детей и подростков, занимающихся спортом. Особенности питания юных спортсменов// <http://sport-prom.ru/page/1496>
11. Николай Кузнецов «Запрет покупать картофель в Европе для России страшнее обвала цен на нефть»//Профиль, 31.03.2014
12. Варвус С.А. «Профиль» современной бедности [Текст]/Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2010. № 2. С. 69-73.
13. Щербина М.В.Определение конкурентной среды на промышленных рынках Российской Федерации в рамках научно-исследовательской работы студентов [Текст]/Вестник экономической интеграции. 2009. № 11-12. С. 112-116.

References

1. "80% of products in Russia - import» 25.08.2013 // <http://newsland.com/news/detail/id/1235127/>
2. Bob to help // Kommersant - Money. 1999. №19 (223) .// <http://www.kommersant.ru/Doc/22813>
3. The territorial body of the Federal State Statistics Service in the Khabarovsk region <http://habstat.gks.ru/federal/default.aspx>
4. "The Ministry of Agriculture has lowered the forecast soybean crop in Russia in 2013, from 1.9 to 1.5 million tons» 30.11.2013 Agro XXL 2011//<http://www.agroxxi.ru/zhurnal-agromir-xxi/novosti/minselhoz-snizil-prognoz-urozhaja-soi-v-rf-v-2013-godu-s-1-9-do-1-5-mln-tonn.html>
5. Russian Soy Union: Losses from death soybean crop in the Far East will be at least 20 billion rubles // <http://prodmagazin.ru/2013/08/27/rossiyskiy-soevyy-lyuz-soyuz-ubyitki-ot-gibeli-urozhaya-soi-na-dalnem-vostoke-sostavyat-ne-menee-20-mlrd-rublej/>
6. Pyongyang leases Russian Far East // Nezavisimaya Gazeta. 2011 // http://www.ng.ru/economics/2011-09-05/4_arenda.html
7. Alexey Kuzmenko "Soy washed Amur wave" 20/08/2013 // RBC Daily // <http://www.rbcdaily.ru/market/562949988571777>
8. In the Amur region are expected record harvest of soybeans // Amur truth. 2011.//<http://portamur.ru/news/detail/145177/>
9. JB BULANOV "Soy - a gift of God to humanity" // http://www.tvoytrenner.ru/soya__podarok_boga/
10. Questions of healthy nutrition of children and adolescents involved in sports. Feeding habits of young sportsmen // <http://sport-prom.ru/page/1496>
11. Nikolai Kuznetsov "Ban buy potatoes in Europe for Russian terrible collapse in oil prices" // Profile, 31/03/2014
12. Varvus SA "Profile" modern poverty [Text] / Journal of Taganrog Institute of Management and Economics. 2010. № 2. pp 69-73.
13. Shcherbina M.V. Determination of competitive environment in the industrial markets of the Russian Federation in the framework of research work of students [Text] / Journal of Economic Integration. 2009. № 11-12. S. 112-116.

Щугорева В. А.

Аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

КРИТЕРИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В РОССИЙСКОМ БАНКЕ. ПРИМЕРЫ РЕШЕНИЙ

Аннотация

Статья рассказывает о предпосылках и необходимости интеграции специализированных автоматизированных систем в банках с целью оптимизации процесса управления операционными банковскими рисками. Описываются основные критерии и бизнес-требования для разработчиков. Приводится сравнительный анализ стоимости и функциональности предлагаемых решений на рынке и предлагается к рассмотрению решение одного из наиболее крупных разработчиков в области банковского ПО.

Ключевые слова: Операционные риски, IT-системы, функциональные возможности, SAS

Shchugoreva V. A.

Postgraduate student, St. Petersburg University of economics

THE NECESSITY TO INTEGRATE THE SPECIAL BANKS AUTOMATIZED SYSTEMS FOR THE PURPOSE TO OPTIMIZE THE PROCESS OF THE OPERATIONAL RISK MANAGEMENT IN RUSSIA. SOLUTIONS.

Abstract

The article describes the necessity to integrate the special banks automatized systems for the purpose to optimize the process of the operational risk management and main criteries for the software developers. It produces the research of value and functionality of offering solutions and calls attention to the solution of one of the most major banks software developer.

Keywords: Operational risk, IT-Systems, functionality, SAS

Вопрос о качественном и принципиально другом уровне управления рисками в российских банках встал еще 10-15 лет назад, когда в России, да и в целом по всему миру, прокатилась волна экономических кризисов, которые привели страну к существенному спаду, что повлекло за собой принятие ЦБ России ряда ключевых решений, которые базировались на применении к банкам требований Базельского комитета (Базель I, II), который, в свою очередь, требовал от банков включать в расчет норматива достаточности капитала активы банка, взвешенные по риску.

Исторически, банковские риски делились на риски, связанные невозвратом кредитных денежных средств, и рыночные риски, связанные с возникающим убытком от вложения денежных средств в ценные бумаги.

При этом риски, связанные со сбоями ИТ-систем, внешним и внутренним мошенничеством, риски, связанные с некомпетентностью персонала, с неэффективными бизнес-процессами банков, никак не учитывались, что приводило возникновению инцидентов, которые вынужденно приводили многие банки к банкротству.

Такие риски называются операционными рисками, и, начиная с 1996 года было принято международное решение (Базель II) данный вид рисков учитывать в капитале банка.

Особенность операционных рисков в отличие от кредитных и рыночных заключается в сильной разнородности возникающих инцидентов, которые приводят к прямым потерям денежных средств.

Основной задачей как для регулятора, так и для банков стало определение способов и инструментов считать и прогнозировать убыток от операционного риска и влияния на капитал.

Изначально, влияние на капитал банка операционного риска для упрощения расчетов определили как долю от валового дохода банка (базовый подход), что говорило о том, чем больше доход банка, тем больше он подвержен убытку от некорректности банковских операций.

Такой подход учёта операционных рисков, особенно для крупных банков, где прибыль банка является существенной, являлся неприемлемым. При этом, именно по причине неоднородности банковских операционных рисков, данный подход к учету и был предложен, вместе с тем, банкам предлагалось предъявить собственную систему учета операционных рисков, которая бы учитывала все направления деятельности банка, и убедить ЦБ в способности с высоким уровнем доверительной вероятности прогнозировать свои потери от операционных рисков на 1 год (АМА продвинутый подход). При аттестации такого подхода в капитал банка можно было бы учитывать не долю от прибыли, а сумму ожидаемых и неожиданных потерь, что существенно ниже (в большинстве случаев) базового подхода.

Для качественного и всецелого учета операционных банковских потерь необходимо использовать автоматизированную систему, не просто базу данных потерь, а интегрированный в операционную банковскую деятельность инструмент, который позволял бы в режиме текущего времени видеть все события банка, который имеют отражения в других банковских автоматизированных системах [1].

Поиском и подбором такой системы были заняты большинство крупных банков. Много иностранных банков уже интегрировали в свои системы такие инструменты, в России же, с учетом пониженной культуры восприятия банковских рисков, внедрение таких систем происходит с сильным запозданием.

Таким образом внедрение в банке системы управления операционными рисками, соответствующей международным стандартам (Базель II) и требованиям регулятора (Банка России) позволит:

1. Минимизировать убытки Банка от операционного риска путем построения системы идентификации, мониторинга, контроля операционного риска;
2. Повысить эффективность управления операционными рисками владельцами процессов;
3. Провести поэтапное внедрение элементов «продвинутого» подхода (АМА) в соответствии с Базель II для расчета требований к капиталу под операционный риск, что позволит Банку существенно сократить требования к капиталу, резервируемому под операционный риск

Для определения наиболее подходящей системы (Система) управления операционными рисками сформулированы несколько ключевых критериев (критерии предложены одним из наиболее крупных банков России) или бизнес требований к производителю системы:

1. Функционирование системы в масштабе всего банка

Система должна автоматизировать процесс управления операционными рисками по агрегированным подразделениям Банка, включая все территории.

2. Расчет капитала, аллоцируемого под операционный риск

Система должна поддерживать расчет капитала, аллоцируемого под операционный риск, в соответствии с соглашениями по капиталу Базель II и требованиями Банка России, внутренними нормативными документами

3. Расчет значения величины операционного риска Банка

Система должна обеспечивать получение общего представления о значении величины операционного риска Банка с последующей его декомпозицией по всем возможным измерениям, таким, как вид риска, фактор риска, направление бизнеса, регион и т.д.

4. Масштаб Системы

Система должна функционировать с учетом следующей специфики Банка:

1. Сложная внутренняя организационная структура (наличие большого количества структурных подразделений с различными уровнями иерархии подчиненности);
2. Разветвленная территориальная структура.

5. Открытость Системы

Функции и методики (структуры данных и алгоритмы), используемые в системе, должны быть открыты и подробно документированы.

6. Гибкость Системы

Система управления рисками должна допускать возможность изменения встроенных в нее функций и методик с целью адаптации к условиям российского рынка, а также возможность создания новых методик.

Система должна предоставлять гибкие возможности в плане кастомизации решения (дополнительной настройки под требования Банка).

7. Наличие локализованной версии Системы

Должна быть обеспечена полная локализация (русификация) интерфейсов работы пользователей системы (в частности, «тонкого» клиента).

Должна быть обеспечена полная локализованная документация всех функций и компонентов Системы

8. Расширяемость Системы

Система должна допускать возможность подключения новых структурных подразделений Банка.

9. Поддержка ведения истории внесения изменений и журналирования

Система должна поддерживать механизмы ведения истории изменения основных объектов системы, справочников и классификаторов:

- рисков в Реестре рисков;
- РС (рисковое событие) и аналитических обобщений РС;
- действий;
- КИР (ключевые индикаторы риска);
- ответов на вопросы в рамках самооценки операционных рисков.

При этом в Системе должны быть предусмотрены возможность построения отчетных форм по основным объектам системы на разные даты с учетом истории изменения объектов Системы в историческом разрезе (например, построение отчета по РС на прошлую дату с учетом измененного классификатора, которое произошло после этой даты; либо построение отчета на прошлую дату с учетом классификатора, действовавшего на прошлую дату и т. п.).

Для выбора системы по данным критериям можно привести исследования по всем международным системам, представляющим возможность управления операционным риском. (исследования проводились в 2007, 2010 и 2012 годах)

Стоит отдельно выделить решение SAS OpRisk Management (компания SAS), т.к. это комплексное решение, основанное на ведущей в отрасли аналитической платформе SAS Intelligence Platform, обладающее широкими функциями управления данными,

аналитики, нормативной отчетности и конфиденциальности.

На данный момент, на мировом уровне, более 200 организаций финансового сектора используют решения SAS для управления операционными рисками.

Система состоит из 4 модулей (рис. 1): SAS OpRiskVar, SAS EGRC, SAS BI Platform, SAS OpRiskGlobalData.

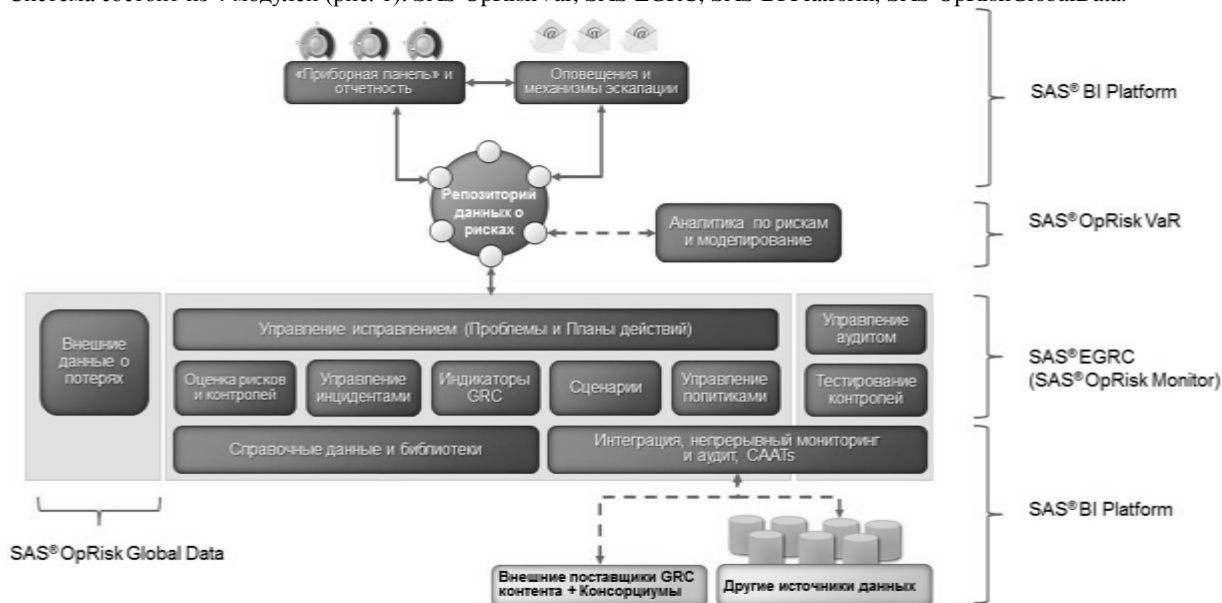


Рис 1. Модули системы SAS OP Risk Management

Все модули данной системы необходимы как для учета, мониторинга и анализа потерь об операционных рисках, так и составлении управленческой отчетности для своевременного принятия мер по минимизации операционных рисков во всех направлениях банковской деятельности.

Внедрение автоматизированной системы управления операционными рисками действительно позволит учитывать данные о потерях и, при выполнении всех требований, получить от регулятора разрешения на учет капитала под операционные риски в рамках продвинутого подхода.

Главной же ценностью таких автоматизированных систем является повышение общей культуры восприятия банковских рисков как со стороны высшего и среднего менеджмента банка, так и со стороны специалистов, которые смогут в оперативном формате понимать структуры возникновения убытков по их направлениям деятельности и своевременно принимать необходимые меры по снижению рисков.

Литература

1. Карпова В. С., Мельникова Е. Ф. Создание корпоративной информационной системы управления проектами в холдинговой компании. Информационные технологии в бизнесе. Сборник 8-й международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Санкт-Петербург. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Под ред. проф. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. – 2013. – С 75 - 79. ISBN 978-5-94652-426-4
2. «Международная конвергенция измерения капитала и стандарта капитала: новые подходы». Базельский комитет по банковскому надзору. Банк международных расчетов. - 2004.- С.155-167
3. Положение Банка России от 3 ноября 2009 г. № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска». П.1-7
4. Anna S. Chernobai, Svetlozar T. Rachev, Frank J. Fabozzi. Operational Risk. A Guide to Basel II. Capital requirements, Models and Analysis. 2009. С. 15-34.
5. Сазыкин Б.В. «Управление операционным риском в коммерческом банке».-2008. С 27-35. -ISBN 978-5-9626-0411-4
6. Маслов В. И., Минаков В. Ф. Критерий эффективности в системе управления качеством продукции предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-петербургского государственного политехнического университета. Информатика. Телекоммуникации. Управление. = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Computer Science. Telecommunications and Control Systems. -2012.-№6 (162). – С.179-184
7. Минаков В.Ф., Корчагин Д.Н., Король А.С., Шевцов М.А., Пустохайлов С. К. Математическое моделирование автоматизированных информационных процессов // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. Экономические науки. -2010. –Т.6 №112. –С.177-186

References

1. Karpova V. S., Mel'nikova E. F. Sozdanie korporativnoy informacionnoy sistemy upravleniya proektami v holdingovoy kompanii. Informacionnye tehnologii v biznese. Sbornik 8-j mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii. 19–20 iyunja 2013 g. Sankt-Peterburg. Conference of St.-Petersburg State University of Economics and Finance. Information Technology in Business / Pod red. prof. V. V. Trofimova, V. F. Minakova. – 2013. – S 75 - 79. ISBN 978-5-94652-426-4
2. «Mezhdunarodnaja konvergencija izmerenija kapitala i standarta kapitala: novye podhody». Bazel'skij komitet po bankovskomu nadzoru. Bank mezhdunarodnyh raschetov. - 2004.- S.155-167
3. Polozhenie Banka Rossii ot 3 nojabrja 2009 g. № 346-P «O porjadke rascheta razmera operacionnogo riska». P.1-7
4. Anna S. Chernobai, Svetlozar T. Rachev, Frank J. Fabozzi. Operational Risk. A Guide to Basel II. Capital requirements, Models and Analysis. 2009. С. 15-34.
5. Sazykin B.V. «Upravlenie operacionnym riskom v kommercheskom banke».-2008. С 27-35. -ISBN 978-5-9626-0411-4
6. Maslov V. I., Minakov V. F. Kriterij jeffektivnosti v sisteme upravlenija kachestvom produkcii predprijatija // Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankot-peterburgskogo gosudarstvennogo politehnieskogo universiteta. Informatika. Telekommunikacii. Upravlenie. = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Computer Science. Telecommunications and Control Systems. -.2012.-№6 (162). – С.179-184
7. Minakov V.F., Korchagin D.N., Korol' A.S., Shevcov M.A., Pustohajlov S. K. Matematicheskoe modelirovanie avtomatizirovannyh informacionnyh processov // Vestnik Severo-Kavkazkogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. Jekonomicheskie nauki. -2010. –Т.6 №112. –S.177-186