



СибАК
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

**XVI СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

№ 1 (16)



**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО
СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

г. НОВОСИБИРСК, 2014



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 1 (16)
Январь 2014 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск
2014

УДК 33.07
ББК 65.050
Н34

Председатель редколлегии:

Дмитриева Наталья Витальевна — д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

Желнова Кристина Владимировна — канд. экон. наук, ассистент Воткинский филиал «Удмуртский государственный университет»;

Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:

Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2014. — № 1 (16)/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/1\(16\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/1(16).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 65.050

Оглавление

Секция 1. Маркетинг	8
АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ	8
Самохвалова Анастасия Вячеславовна Назарец Ольга Игоревна	
Секция 2. Менеджмент	13
САМОМЕНЕДЖМЕНТ — УСЛОВИЕ ЛИЧНОГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА	13
Андреева Анастасия Стуканова Ирина Петровна	
СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК ВАЖНЕЙШИЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	19
Гарбуз Анастасия Викторовна, Ерыгина Анжелика Олеговна Смирнов Владимир Петрович	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ДЕКОМПОЗИЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОМПАНИИ	24
Голубев Евгений Иванович Калинина Надежда Александровна Гаффорова Елена Борисовна	
ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭМИР» НА ОСНОВЕ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЕГО ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА	29
Доровских Маргарита Алексеевна Смирнов Владимир Петрович	
АУТСТАФФИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	37
Ерыгина Анжелика Олеговна Гарбуз Анастасия Викторовна Смирнов Владимир Петрович	
МАТРИЦА БКГ, ЦЕЛЬ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ	42
Каменцева Виктория Станиславовна Селин Алексей Анатольевич	
НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	49
Переверзин Александр Олегович Стуканова Ирина Петровна	

МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ В УСЛОВИЯХ МЕНЕДЖЕРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	59
Семенов Сергей Алексеевич Апрелов Егор Андреевич Киричек Андрей Игоревич	
ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ БУДУЩЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ	64
Силпагар Элиф Юналовна Стуканова Ирина Петровна	
Секция 3. Регионоведение	70
ВНЕШНИЙ ЭКСПОРТ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИКИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	70
Синтяпов Сергей Михайлович Киселев Александр Борисович	
Секция 4. Реклама и PR	77
SMO-ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ВЕБ-САЙТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ	77
Мизюркина Галина Ивановна Кондратьева Ирина Владимировна	
Секция 5. Экономика	83
СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	83
Абилов Руслан Тахирович Байжанова Жамиля Нурлановна Альмагамбетова Гульжан Атласовна	
ПОНЯТИЕ ОФШОРНЫХ ЗОН, ПРОБЛЕМА ДЕОФШОРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	89
Абилова Сабина Хасай кызы	
ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА В РОССИИ	93
Амелина Татьяна Николаевна Злобин Евгений Федорович	
РОЛЬ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	99
Безуглова Кристина Дмитриевна Агаркова Любовь Васильевна	
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА	104
Белак Инна Алексеевна Агаркова Любовь Васильевна	

КОНЦЕПЦИЯ «КАЙЗЕН» И ЕЁ РАЗВИТИЕ В РОССИИ Верин Сергей Владимирович	109
МЕТОДИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК Вишева Анастасия Сергеевна Соколова Ирина Владимировна	116
ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ Гирфанова Элина Сергеевна Соколова Ирина Владимировна	121
АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА АВТОМОБИЛЕЙ HYUNDAI В РЕГИОНЕ КМВ Гориславский Никита Александрович Лазарева Наталья Алексеевна	126
МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Дружинин Артем Александрович Султанова Лилия Файласовна	135
АУТСОРСИНГ, КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА Еганян Гайк Карленович Плешков Александр Михайлович Агаркова Любовь Васильевна	144
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ОБРАЗОВАНИЯ Илюхина Марина Юрьевна Мусатова Ирина Владимировна	152
ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА Кришалович Елена Генриковна Максимик Галина Ивановна	160
ДИНАМИКА ФИНАНСОВОГО РЫНКА КАК ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО ДОЛГОВОГО КРИЗИСА Матвеев Александр Александрович	167
СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В БЕЛГРОДСКОЙ ОБЛАСТИ Могилёва Виктория Евгеньевна Королькова Алиса Евгеньевна	174

ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Мухамадиев Тимур Ринатович Зайцева Елена Николаевна	184
АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОАО «АЭРОФЛОТ» Оганян Аревик Карапетовна Агаркова Любовь Васильевна	193
МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ РИСКОВ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Панина Елена Владимировна Зайцева Елена Николаевна	199
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АКЦИЙ ОАО «РАСПАДСКАЯ» Расторгуева Надежда Владимировна Киселев Александр Борисович	207
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ Ситдииков Айдар Расимович Султанова Лилия Файласовна	213
БИЗНЕС-АНГЕЛЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА Стефанская Мария Андреевна Новикова Екатерина Олеговна Агаркова Любовь Васильевна	222
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН Тихонова Надежда Николаевна Валишина Римма Ильдусовна Лимарева Юлия Анатольевна	229
РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА Туянина Ксения Геннадьевна Липатников Виталий Сергеевич	235
РАЗВИТИЕ КОНЦЕССИОННОГО МЕХАНИЗМА В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА Ульянина Анастасия Сергеевна Толстолесова Людмила Анатольевна	243
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ В БАНКАХ Умбетов Айбар Саматович Нурғалиева Алия Мияжденовна	251

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ Чеглакова Анна Евгеньевна Чмышенко Екатерина Владимировна	261
НАЛОГОВЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ Штибина Наталья Александровна Борисов Олег Игоревич	267
АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА Щукина Надежда Игоревна Москалева Елена Геннадьевна	274

СЕКЦИЯ 1.

МАРКЕТИНГ

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Самохвалова Анастасия Вячеславовна
студент 4 курса, ГАОУ МО СПО «МонПК»,
РФ, г. Мончегорск
E-mail: slastena_sam@mail.ru

Назарец Ольга Игоревна
научный руководитель, ГАОУ МО СПО «МонПК»,
РФ, г. Мончегорск

Грамотно подобранный ассортимент товаров в значительной степени определяет успешную деятельность торговой организации. Поэтому анализ ассортимента необходим для формирования эффективной ассортиментной политики предприятия.

В данной работе представлен анализ ассортимента ИП Смирнова Е.Р. магазин «Бест».

Рассматриваемая организация является юридическим лицом, осуществляющим торгово-закупочную, оптовую и оптово розничную торговлю продовольственными, промышленными, строительными, медицинскими товарами и товарами народного потребления;

Анализ ассортимента проводился с использованием метода МАРКОН. При данном методе рассчитываются следующие показатели по каждому товару: цена (P), количество проданного товара (Q), средние переменные затраты на единицу продукции (C), общая валовая маржа (МСА), валовая маржа на единицу продукции (МСU), процент валовой маржи (МСI). Данным показателям присваиваются двоичные коды (0 или 1) в зависимости от того, «выгоду» или «проигрыш» относительно среднего взвешенного значения ассортимента, дает данное изделие. Таким образом, каждый товар определяется

двумя сериями двоичных кодов 0 или 1, что позволяет построить матрицу (в столбцах которой указываются тройки кодов Q, P, C, а в строках — тройки кодов MCA, MCU, MCI). На основании матрицы определяется место каждого изделия на рынке с учетом того, что изделия с высоким общим запасом прибыли размещаются в верхней части матрицы.

Нами методом МАРКОН был сделан анализ ассортиментной группы «Замороженное мясо птицы».

Построение матрицы МАРКОН показало следующее.

По данным за период 1—18 мая 2013 года в зону «белый гигант» (товар, который стабильно продается на рынке) попали: голень монолит; голень подложка; грудка подложка, 9 кг; желудки; крылышко подложка, 5 кг; крылышко подложка, 9 кг; окорочок подложка, 9 кг; печень; сердце; филе (грудка) монолит; филе (грудка) подложка, 10 кг; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 1,7; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 1,8.

В зоне «белый карлик» (товар имеет запас рентабельности, но еще или уже не приносит определенной выручки) отмечены такие товары как: бедро монолит для жарки; бедро монолит; бедро подложка; крылышко монолит; окорочок четвертина для жарки монолит; окорочок монолит для оптовой продажи; окорочок монолит для розничной продажи; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 1,5.

В зоне «синий карлик» (товар с ограниченным спросом) отмечены фарш монолит, фарш пакет и шеи пакет.

Зона «спутник» в матрице МАРКОН отличается от других зон тем, что в нее попадают товары, которые не принося высоких прибылей, имеют высокий объем продаж. Таким товаром в нашем случае явился набор для шашлыка.

И, наконец, в зону «черная дыра» попали такие товары как грудная кость; кожа; набор для первых блюд монолит; окорочок ГОСТ четвертина монолит; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 1,0; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ

1,1; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 1,2; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 1,3; цыплята-бройлер 1 категория, ГОСТ 2,1; шеи монолит.

В период от 19 мая по 4 июня 2013 года бала отмечена следующая ситуация.

К зоне «белый гигант» теперь относятся товары бедро подложка; голень подложка; голень монолит; грудка подложка 9 кг; крылышко подложка 9 кг; сердце; филе (грудка) монолит; филе (грудка) подложка 10 кг; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,6; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,8.

В зоне «белый карлик» находятся товары: бедро монолит для жарки; бедро монолит; окорочок ГОСТ четвертина монолит; окорочок четвертина для жарки монолит; окорочок монолит для розничной продаж; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,2.

В зону «синий карлик» попадают желудки, печень и фарш монолит.

В зоне «спутник» не отмечен ни один товар.

К зоне «черная дыра» относятся товары: грудная кость; кожа; набор для первых блюд монолит; набор для первых блюд ПакФир; ноги куриные ПакФир; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,0; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,1; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,3; цыплята-бройлер 1 категория ГОСТ 2,1.

Таким образом, отмечается некоторое изменение статуса товаров, обусловленное изменением цен, переменных издержек и спроса на товар.

С целью получения более целостных данных был проведен анализ ассортиментной группы за май месяц в целом. Матрица МАРКОН показала следующее.

Такие товары, как голень монолит, голень подложка, грудка подложка 9 кг, крылышко подложка 9 кг, сердце, филе (грудка) монолит, филе (грудка) подложка 10 кг и грудка монолит находятся в зонах «белый гигант» и «красный гигант», это товары, обладающие большим запасом прибыли. Благодаря им поддерживаются товары, у которых есть потенциал стать более прибыльными, но пока они не пользуются большим спросом у покупателей.

«Поддерживаемыми» товарами являются бедро монолит для жарки, бедро монолит, окорочок ГОСТ четвертина монолит, окорочок четвертина для жарки монолит, окорочок монолит для розничной продажи, печень, фарш монолит, фарш пакет, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,2.

Такие товары, как куриные головы ПакБел, грудная кость, кожа, набор для первых блюд монолит, набор для первых блюд ПакФир, ноги куриные монолит, ноги куриные ПакФир, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,0, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,1, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 2,1, цыпята-бройлер 1 категория Куриный король и шеи монолит не имеют запаса прибыли и не пользуются спросом у покупателей.

На предприятии есть товар, который конкретно ни в одну зону не попадает. Такой товар требует более детального рассмотрения. Подобные характеристики имеют пять товаров, а именно, набор для шашлыка; окорочок подложка 5 кг; филе (грудка) подложка 5 кг; цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,4; цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,9.

На основании проведенного анализа ассортимента организации ИП Смирнова Е.Р. магазин «Бест» были сделаны следующие рекомендации.

1. Сократить закупку или перестать закупать следующие товары: куриные головы ПакБел, грудная кость, кожа, набор для первых блюд монолит, набор для первых блюд ПакФир, ноги куриные монолит, ноги куриные ПакФир, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,0, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,1, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 2,1, цыпята-бройлер 1 категория Куриный король, шеи монолит.

2. Разработать стимулирующие программы с целью дальнейшего развития для таких товаров, как бедро монолит для жарки, бедро монолит, окорочок ГОСТ четвертина монолит, окорочок четвертина для жарки монолит, окорочок монолит для розничной продажи, печень, фарш монолит, фарш пакет, цыпята-бройлер 1 категория ГОСТ 1,2.

В качестве стимулирующих мероприятий рекомендовались:

- дегустация блюд, приготовленных из рассматриваемых продуктов;

- скидка при приобретении двух и более наименований товаров данной группы;

- участие покупателей, приобретающих товары данной группы, в лотерее.

Реализация предложенных рекомендаций позволила увеличить объем продаж по ассортиментной группе «Замороженное мясо птицы» за период июнь-декабрь 2013 года на 1,6 %.

Список литературы:

1. Метод анализа ассортимента Маркон [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.goodstudents.ru/>. — Загл. с экрана.

СЕКЦИЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ

САМОМЕНЕДЖМЕНТ — УСЛОВИЕ ЛИЧНОГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА

Андреева Анастасия

студент 2 курса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Кредитно-экономический факультет, РФ, г. Москва

Стуканова Ирина Петровна

научный руководитель: д-р экон. наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, РФ, г. Москва

В своей повседневной работе менеджеру приходится много времени тратить на выполнение рутинных обязанностей: проведение отчётов, разговоры по телефону, просмотр электронной почты, проведение совещаний, контроль и проверка выполненных заданий. Такие обязанности, многие из которых не были запланированы заранее, постепенно загружают целый день, не оставляя времени на решение глобальных вопросов. В таких условиях высока вероятность снижения работоспособности, и всё внимание уже направлено на процесс деятельности, а не на результат. Невозможно добиться успеха, не распланировав свое время. Время — это тот же ресурс, что и персонал, сырье, финансовые средства, который отличается своей безвозвратностью — его нельзя накопить или взять в кредит, именно поэтому очень важно научиться использовать время с максимальной выгодой [2, с. 78].

Все данные факторы заставляют нас расставлять приоритеты, искать потенциал для освоения, развития новейших технологий, личностного и профессионального роста. Вследствие этого на сегодняшний день всё большее распространение получает самоменеджмент, то есть такая организация существования личности, при которой достигается успех. Его основная цель — использовать свои возможности по максимуму,

сознательно управлять ходом своей жизни и преодолевать обстоятельства извне в личной жизни и на работе.

Чтобы ежедневно решать различные задачи и проблемы, необходимо последовательно выполнять определённые правила, находящиеся во взаимозависимости между собой:

Первое правило — это постановка целей. Каждый человек должен заранее конкретно определить, к чему ему необходимо стремиться. Именно четко поставленная цель, даст ясное представление о результате.

Второе правило — планирование. Чтобы достичь цели, человек должен планировать использование своего времени.

Третье правило — принятие решений. Чтобы повысить эффективность работы, необходимо установить приоритетность, то есть определить, какое из дел надо сделать в первую очередь, а какое можно отложить и во вторую. Недаром существует пословица: «Погонишься за двумя зайцами, не поймаешь ни одного».

Четвертое правило — реализация и организация. Главный принцип — «Работа должна подчиняться мне, а не наоборот».

Пятое правило — контроль. Когда получен результат, его необходимо сравнить с поставленной целью. Если результат соответствует запланированному, то трудовой процесс продолжается, если же нет, его необходимо либо скорректировать, либо пересмотреть ранее поставленные цели.

И наконец, последнее правило — коммуникация и информация, правило, свойственное на всех этапах самоменеджмента [1, с. 26].

Отсюда можно выделить преимущества искусства самоменеджмента:

- выполнение работы с меньшими затратами времени;
- наибольшее удовлетворение от работы;
- маловероятность возникновения стрессов;
- рост квалификации;
- сокращение ошибок при выполнении своих функций;

- достижение профессиональных и жизненных целей кратчайшим путем [3, с. 174].

Основная потребность человека — достижение успеха.

Как же добиться личного успеха? Прежде всего, нужно осознать потребность в развитии личности и искренне стремиться к этой цели. Следовательно, лишь тот, кто чётко представляет себе собственный уровень развития, может определить каким он должен быть в будущем, и каким образом достичь этот уровень. Выделяют как шесть правил самоменеджмента, так и шесть факторов успеха:

Первый фактор успеха — личная стратегия.

Людам, которые имеют личные цели и стратегии, чаще всего сопутствует успех. Чётко поставленная цель является неким двигателем, который придает динамику. Отсутствие плана — главная причина неудач. Люди стараются достигать успеха не только на краткосрочный период времени, но и представляют весь свой путь на более длительную перспективу. Люди, достигающие успеха, выделяются способностью воодушевляться своими задачами, оптимизмом при решении сложных проблем, а также постоянной внутренней готовностью действовать. Чем выше требования, предъявляемые к задачам, тем и успешнее складывается каждая конкретная жизненная ситуация.

Второй фактор успеха — эффективная самоорганизация.

Как правило, люди, которые достигли успеха, успешно управляют и своим рабочим временем. Они могут так организовать свои действия, что времени хватит на все поставленные цели без каких-либо перенапряжений. Время — это ценный ресурс, который является абсолютной границей человеческих возможностей, поэтому с таким благом следует обходиться особенно бережно. Конечно, нельзя не учитывать, что многие люди не умеют использовать свое время так, как хотелось бы им. Если мы хотим эффективно использовать самоменеджмент на практике, то недостаточно просто знать необходимые для этого правила. Нужно самокритично проанализировать свое поведение,

сформированные раннее взгляды и привычки подвергнуть серьезному осмыслению. Только тот, кто серьёзно настроен по-новому определять собственное поведение, сможет добиться эффективной самоорганизации.

Третий фактор успеха — оптимальное использование информации.

В нашем обществе информация играет возрастающую роль. На сегодняшний день информация может быть получена гораздо быстрее и проще, нежели в былые времена. Такой легкий доступ к данным, приводит к коренному изменению всего процесса обучения. Компьютер — это огромная мощь, которая открывает нам ранее неведомые горизонты новых возможностей обучения.

При этом важное значение имеет способность человека обучаться. Развитое мышление ценится сегодня всё выше. В деловом и профессиональном мире самыми важными качествами являются мыслительные способности и умение вести диалог.

Четвертый фактор успеха — позитивная самомотивация и использование способностей

Как правило, человек использует лишь малый процент своих умственных возможностей. Знания будут не востребованы, пока кто-либо не создаст предпосылки для их использования. Многие люди обладают солидными знаниями и навыками, однако из-за отсутствия внутренней мотивации, готовности действовать, ценные ресурсы не используются. Конечно, личное отношение к поставленной задаче в не меньшей степени, чем знания, определяют конечный результат.

Основной мотив и стимул деятельности — потребность людей в труде. Его результат зависит от конкретной личности, её способностей и рабочей ситуации, в которой она находится.

Пятый фактор успеха — эффективная система коммуникации.

Люди, достигшие успеха, — непременно, специалисты эффективной коммуникации. Такие люди проявляют инициативу, мотивируют себя и других. Положительное отношение к собственной личности является важной основой

для создания отношений. В ходе переговоров и встреч особенно важно обращать внимание на сигналы, подаваемые нашим партнером на языке тела, так как внешний образ его поведения имеет решающее значение для нашего восприятия.

Шестой фактор успеха — ориентация во внешнем окружении.

Для того, чтобы предложить обществу наилучшие результаты, необходимо самому быть в оптимальном состоянии готовности. Здесь присуще такие факторы, как контактность, владение искусством переговоров, уверенность в себе. Успех обеспечен, если предложить окружению максимально возможную выгоду. Последовательно повышая отдачу для окружающих, мы автоматически повышаем также и собственные личные показатели [4, с. 203].

На основе многочисленных концепций, посвященных достижению успеха, каждый может разработать свою, соответствующую индивидуальным потребностям стратегию. Разумеется, многочисленные методы и принципы достижения успеха нельзя механически распространять на всех, но ясно, что есть целый ряд универсальных критериев, которым соответствуют люди, добивающиеся успеха. Можно многому научиться с помощью чужих идей, моделей поведения и знаний, сделав их составной частью своего существа. Некоторые человеческие аспекты можно усовершенствовать путем более глубокого погружения в себя самого, при этом не манипулируя своей личностью. Нужно всегда помнить о собственных качествах, достойных развития и совершенствования.

Насколько успешно протекает наша жизнь, зависит целиком и исключительно от нас. Не обстоятельства, не окружающие нас люди или какие-либо другие факторы определяют нашу жизнь, а только мы сами со своими мыслями и представлениями о самих себе. Наша жизнь и ее будущее находятся в наших руках, и крайне важно осознавать, что лишь мы сами можем повлиять на собственный успех.

Список литературы:

1. Дент Ф.Э. Управление саморазвитием. Карманный справочник. /Пер. с англ. М.: НИРРО, 2004.
2. Зайверт Л. Ваше время — в Ваших руках. /Пер. с нем. М.: Интерэксперт, 1995.
3. Нагель К. Практика предпринимательства. Анализ-Инструменты-Методы / Пер. с нем. М.: Интерэксперт, 1999.
4. Стратегия успеха. Тренинг-курс профессора Зайверта / Пер. с нем. М.: Уникум Пресс, 2001—2005, МГУП, 2006.

СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК ВАЖНЕЙШИЙ МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гарбуз Анастасия Викторовна,

Ерыгина Анжелика Олеговна

*студенты 4 курса, кафедра Экономики и управления на предприятии,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток*

Смирнов Владимир Петрович

*научный руководитель, канд. экон. наук, профессор кафедры Менеджмента,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток*

Одним из эффективных способов самоанализа и самоконтроля деятельности коммерческого предприятия и управления является ситуационный анализ или SWOT-анализ (strengths — сильные стороны, weaknesses — слабые стороны, opportunities — возможности и threats — угрозы). Его цель — продемонстрировать руководству состояние, в котором находится предприятие на данный момент. Качественно осуществленный ситуационный анализ помогает руководству даже благополучного предприятия отойти от существующего мнения и пересмотреть положение предприятия, а также сформулировать новые программы, которые позволят определить необходимые направления действий, включая определение перспективного бизнес-плана, маркетингового плана и стратегической программы [2].

Содержание SWOT-анализа представлено визуально в виде таблицы, в которой отображены факторы внутренней и внешней среды предприятия, разделенные на четыре категории (таблица 1).

SWOT-анализ является необходимым источником информации для прогнозирования процессов на предприятии. В мировой практике такой анализ обычно проводят несколько раз в год для контроля за деятельностью предприятия.

Таблица 1.

Визуальное представление SWOT-анализа

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
Внутренняя среда	Strengths (свойства проекта или коллектива, дающие преимущества перед другими в отрасли)	Weaknesses (свойства, ослабляющие проект)
Внешняя среда	Opportunities (внешние вероятные факторы, дающие дополнительные возможности по достижению цели)	Threats (внешние вероятные факторы, которые могут осложнить достижение цели)

Предмет ситуационного анализа выражен в окружении предприятия, а именно в потребителях, конкурентах, посредниках по сбыту и поставщиках.

Ситуационный анализ затрагивает все виды деятельности предприятия, поэтому на основе этого анализа руководитель предприятия может объективно определить новые стратегии развития, а также задачи и способы, которые позволят воплотить эти стратегии и добиться необходимых перемен в деятельности предприятия.

Каждый руководитель должен следить за изменениями внешней среды, так как предприятие — это открытая система, которая зависит от обмена ресурсами и эффектами деятельности с внешним миром. К факторам внешней среды, на которые необходимо обратить внимание, можно отнести экономические, политические, рыночные, конкурентные, социальные и международные факторы [1].

Ситуационный анализ дает организованное описание ситуации, по поводу которой нужно принять какое-либо решение. Результат проделанной работы носит описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов.

Для того чтобы получить большую отдачу от метода, нужно воспользоваться построением вариантов действий, составленных по пересечению полей. Для этого методично сопоставляют сочетания внешних и внутренних факторов, учитываются все возможные парные комбинации и выделяются те, которые могут быть учтены при создании стратегии (таблица 2).

Таблица 2.

Матрица SWOT

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	СИВ	СИУ
Слабые стороны	СЛВ	СЛУ

Поле **СИВ** — это сила и возможности. Следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон предприятия для того, чтобы получить отдачу от возможностей во внешней среде.

Те комбинации, которые оказались на поле **СЛВ**, должны быть стратегически направлены так, чтобы за счет возможностей внешней среды преодолеть имеющиеся на предприятии слабости.

СИУ (Сила и угрозы) демонстрирует, что нужно использовать предприятие, чтобы преодолеть угрозы.

СЛУ (Слабость и угрозы) предполагает разработку стратегии, которая избавит предприятие от нависшей угрозы.

Для эффективного использования метода SWOT необходимо не только увидеть угрозы и возможности, но и оценивать их, а именно определять, насколько важным является учет каждой из выявленных угроз и возможностей в стратегии предприятия.

Для того чтобы определить возможности предприятия, необходимо применить метод позиционирования каждой возможности на матрице возможностей (таблица 3).

Таблица 3.

Матрица возможностей

Вероятность использования возможностей	Влияние		
	Сильное	Умеренное	Слабое
Высокая	ВС	ВУ	ВМ
Средняя	СС	СУ	СМ
Низкая	НС	НУ	НМ

Матрица возможностей демонстрирует степень влияния возможности на деятельность предприятия (сильное, умеренное, малое) и вероятность того,

что предприятие использует эту возможность (высокая, средняя, низкая). Девять полей внутри матрицы имеют разное значение для предприятия. Возможности, попадающие на поля «ВС», «ВУ» и «СС», имеют большое значение для предприятия, их использование необходимо. Возможности же, попадающие на поля «СМ», «НУ» и «НМ», не должны привлекать внимания. В отношении возможностей, попавших на оставшиеся поля, руководство должно принять позитивное решение об их использовании, если у предприятия имеется достаточно ресурсов.

Похожая матрица угроз демонстрирует очень высокую опасность некоторых из них для предприятия («ВР», «ВК» и «СР»). Существуют также угрозы, требующие контроля высшего руководства («ВТ», «СК» и «НР»), и угрозы, которым необходим ответственный подход к устранению («НК», «СТ» и «ВЛ»).

Таблица 4.

Матрица угроз

Вероятность использования возможностей	Влияние			
	Разрушение	Критическое состояние	Тяжелое состояние	Легкие ушибы
Высокая	ВР	ВК	ВТ	ВЛ
Средняя	СР	СК	СТ	СЛ
Низкая	НР	НК	НТ	НЛ

По результатам SWOT-анализа руководитель разрабатывает стратегии развития, формулирует цели (что нужно сделать, чтобы исправить сложившуюся ситуацию), проводит их анализ (почему необходимо сделать именно так, а не иначе), а также определяет задачи, необходимые для достижения поставленных целей [3].

Однако, разрабатывая стратегии, необходимо понимать, что возможности могут стать угрозами и наоборот. Так, например, неиспользованная возможность может обернуться угрозой для предприятия, если эту возможность использует предприятие-конкурент. И наоборот, угроза может стать

дополнительной возможностью в том случае, если предприятие удачно предотвратило эту угрозу, а конкуренты этого не сделали.

Список литературы:

1. Калюжный И.Л., Организация интегрированного цикла «Наука-производство-рынок». Уч. пособие. 2007 г.
2. Котлер Ф., Бергер Р., Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы, 2012. — 143 с.
3. Трифилова А.А., Оценка эффективности инновационного развития предприятия, 2011. — 589 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ДЕКОМПОЗИЦИИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИИ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В КОМПАНИИ

Голубев Евгений Иванович

*магистрант 1 курса, кафедра менеджмента,
Школа экономики и менеджмента ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail golubev.ei@dvfu.ru*

Калинина Надежда Александровна

*магистрант 1 курса, кафедра менеджмента,
Школа экономики и менеджмента ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail kalinina.na@dvfu.ru*

Гаффорова Елена Борисовна

*научный руководитель, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой
Менеджмента, Школа экономики и менеджмента ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail egaffor@yandex.ru*

Стремительное развитие информационных технологий, которое наблюдается за последние 10 лет [3], отчасти является проявлением общей закономерности развития цивилизации. Сегодня этот процесс приобрел поистине глобальный характер и охватил все континенты мира. Информационные технологии стали неотъемлемой частью жизни людей, и соответственно оказывают огромное влияние на ведение бизнеса и управление компании.

Сейчас ни у кого не вызывает вопрос необходимость использования информационных технологий, но остается проблема выбора использования информационных технологий в компании, так как бюджет на автоматизацию достаточно высок и постоянно требует все новых и новых вложений.

В данной статье рассматривается вопрос управления выбором информационных технологий в целях использования для потребностей компании.

В качестве решения рассмотрен метод, позволяющий наглядно продемонстрировать что «полезно», а что «дорого» для компании и внести ясность в процесс принятия решения по использованию информационных технологий.

Нами применен метод декомпозиции, который позволяет заменить решение одной большой задачи решением серии меньших задач [1].

Данный метод достаточно популярен и часто применяется на практике, в частности и для анализа эффективного использования информационных технологий на предприятии.

Наш подход заключается в том, что мы разложили решение на составляющие по использованию автоматизированной системы, основанной на базе информационных технологий, не относительно процессов, функций, задач компании, как обычно делается, а относительно влияния на компанию внешних и внутренних факторов среды компании. На основе анализа данных факторов нами идентифицированы пять составляющих принятия решения, которые названы следующим образом: «Полезная автоматизация», «Имиджевая автоматизация», «Скрытая автоматизация», «Вынужденная автоматизация», «Внешнее окружение».

1. «Полезная автоматизация» используют для сокращения производственного цикла, увеличения выручки, повышения эффективности использования ресурсов, повышения уровня обслуживания клиентов, снижения производственного брака и так далее.

2. «Имиджевая автоматизация» нужна для входа в информационную среду, чтобы быть наравне с заказчиками и конкурентами в одной инфосфере.

3. «Скрытая автоматизация» нужна для предотвращения ситуаций, когда компания может потерять деньги, время, «лицо» из-за рисков, которые появляются при использовании информационных технологий [2].

4. «Вынужденная автоматизация» нужна для соблюдения законов, правил государства и норм отрасли.

5. «Внешнее окружение» — это технические требования, которые необходимо выполнить для обеспечения работоспособности автоматизированной системы.

С различной степенью влияния на принятие решения, перечисленные составляющие содержатся в любой автоматизированной системе на базе информационных технологий. Они существуют вместе, они взаимодополняют друг друга (Рисунок 1.).

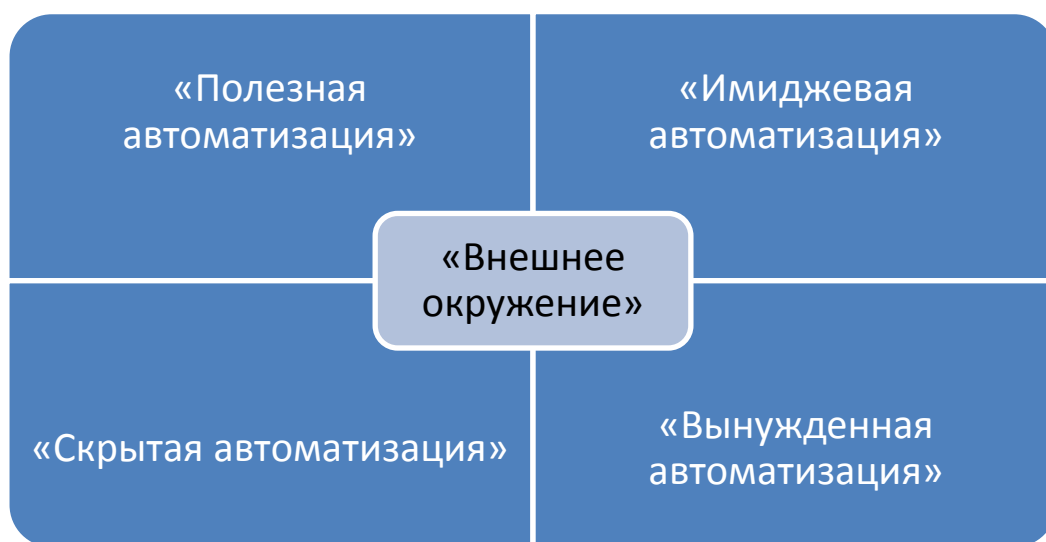


Рисунок 1. Состав решения по использованию информационных технологий

Учитывая все вышесказанное, мы предлагаем следующий метод по анализу выбора использования информационных технологий в компании. Перед началом процесса принятия решения необходимо подробно описать возникшую ситуацию, решение которой возможно на базе информационных технологий. Далее описание необходимо разложить по пяти составляющим.

Первая составляющая «Полезная автоматизация» — это автоматизация бизнес-процессов, обычно хорошо отлаженных, постоянно повторяющихся, хорошо задокументированных. В данных процессах участвуют сотрудники организации или/и устаревшие технологии. В случае «полезной автоматизации» возможно решить вопрос окупаемости, сделать анализ

показателей, которые достигаются в текущем состоянии, решить какие показатели компании необходимо достичь после автоматизации.

Вторая составляющая «Имиджевая автоматизация» — это автоматизация, которая доход, как таковой, компании не приносит. Ее окупаемость можно примерно посчитать, но в данном случае, это не так важно. Это автоматизация лица компании, к ней надо относиться, как к выбору делового костюма, портфеля, машины, офиса компании. Все зависит от уровня компании.

Например, для небольших компаний обычно достаточно сайта-визитки, где приведены описание компании, контакты и месторасположения. Но если компания, даже небольшая, имеет очень состоятельных клиентов, либо торгует каким-то дорогим эксклюзивным товаром, то такой сайт для нее может выглядеть слишком «бедным».

Обращаем внимание на то, что компанию постоянно оценивают, в случае если автоматизированная система видна клиентам и/или партнерам, то они сравнивают ее с конкурентами. В случае, если решение используется внутри компании, то ее сотрудники так же сравнивают компанию с конкурентами.

Выбор решения на уровне «имиджевой автоматизации» необходимо принимать, учитывая решения у конкурентов.

Третья составляющая «Скрытая автоматизация» — это автоматизация, которая должна защитить компанию в случае возникновения риска. Например, при краже данных компании при потере данных, в случае пожара, или при порче данных сознательно или случайно сотрудником компании и другие риски.

В случае «скрытой автоматизации» можно применять принципы управление рисками, где учитывать трудовые потери, финансовые, временные и специальные виды потерь (например, нанесенный ущерб престижу компании).

Четвертая составляющая «Вынужденная автоматизация» — это выполнения условий соблюдения законов страны и норм отрасли. Последнее время правительство России приняло ряд законов и постановлений об использовании информационных технологий при ведении бизнеса.

Данная автоматизация чем-то похожа на вторую составляющую, но в отличие от «имиджевой автоматизации», где можно и отказаться от использования общепринятой автоматизированной системой, то в случае «вынужденной автоматизации» отказ от выполнения требований законов страны ведет к административных или уголовных наказаниям. Данные требования всегда необходимо учитывать. Влияние их на принятие решения может быть весьма значительным.

Пятая составляющая — это «внешнее окружение», необходимо оценить стоимость использования, требования к электричеству, интернет-каналу, серверным мощностям, к персоналу, к системе охлаждения и другие требования, которые необходимо выполнить, чтобы автоматизированная система работала так, как заявляет ее производитель. Обращаем внимание, что это не требования компании, а это требования для обеспечения работоспособности данной автоматизированной системы. Таким образом, наличие их требует от компании дополнительных затрат.

После того, как предлагаемое решение разделится по составляющим, будет видно, стоит ли компании в действительности тратить средства на приобретение решения на базе информационных технологий. Какие нужды компании в действительности обеспечивает принимаемое решение, и за какие средства.

Список литературы:

1. Проект автоматизации | Методы | Моделирование бизнес-процессов// Официальный сайт Party Logistic Engineering [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.pl-e.ru/w/Декомпозиция> (дата обращения 19.01.2014).
2. Риск при использовании информационных технологий/Srines.com экономические и финансовые книги [Электронный ресурс] — Режим доступа. — http://www.srines.com/book_682_chapter_23_4.3.2._Risk_pri_ispolzovanii_informaionnykh_tekhnologijj.html (дата обращения 19.01.2014).
3. World Internet Users and Population Stats// Internet World Stats [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.internetworldstats.com/stats.htm> (дата обращения 19.01.2014).

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ЭМИР»
НА ОСНОВЕ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ
ЕГО ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА**

Доровских Маргарита Алексеевна

*студент 4 курса, кафедра Экономики и управления на предприятии,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: flare_06@mail.ru*

Смирнов Владимир Петрович

*научный руководитель, канд. экон. наук, профессор, кафедра Менеджмента,
Дальневосточный федеральный университет,
РФ, г. Владивосток*

В настоящее время применение механизма оценки недвижимого имущества в деятельности предприятия становится необходимостью. Оценка недвижимости применяется при решении таких стратегически значимых для любой организации задач, как формирование имущественного комплекса организации, управление капитализацией предприятия, формирование кредитной истории. Кроме того, инструментарий оценки недвижимого имущество активно применяется и в текущей деятельности компании.

Важнейшими элементами имущественных комплексов строительных компаний являются земельные участки и недвижимость. Они используются весьма неэффективно и экономический потенциал этого мощного ресурса в нашей стране крайне недооценен.

Соперничество между строительными предприятиями на рынке подрядных работ ведется в условиях конкуренции, которая базируется на агрессивной ценовой политике. У организатора строительных тендеров нет возможности объективной оценки уровня конкурентоспособности подрядчика-претендента. Решением этой проблемы может служить выработка у строительных компаний, участвующих в подрядных торгах, инновационных конкурентных преимуществ как основных факторов стоимости на основе изменения структуры их имущественного комплекса.

С помощью использования стоимостного подхода собственник сможет иметь объективное, обоснованное заключение о величине рыночной стоимости имущества компании, как недвижимого, так и движимого. Это делается возможным путем проведения анализа движения денежных средств, которые будут приобретены в результате совершения возможных сделок с элементами имущественного комплекса (купля-продажа, сдача в аренду, залог имущества с целью получения кредита и т. д.). При выборе операции изменения структуры имущественного комплекса преимущество отдается той сделке, которая позволит достигнуть нового конкурентного преимущества — максимума требуемых финансовых средств для исполнения контракта, то есть:

$$K = f(\text{ДП}) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где: K — уровень конкурентоспособности строительной организации;

ДП — денежный поток организации.

При управлении эффективностью строительного бизнеса имеет большое значение ориентация именно на максимизацию стоимости, так как она вместе с такими финансовыми показателями, как чистая прибыль и рентабельность инвестиций характеризует совокупность всех факторов развития предприятия и выступает наиболее обобщающим показателем. Целевая функция стоимостной модели управления организацией имеет вид:

$$C = \sum_1^n Cr \rightarrow \max, \quad (2)$$

где: C — стоимость имущественного комплекса;

n — объекты в составе имущественного комплекса строительной организации, которые выступают факторами стоимости;

Cr — стоимость объектов в составе имущественного комплекса строительной организации.

В данном исследовании рассматривается имущественный комплекс на примере строительного предприятия ООО «ЭМИР». Была определена рыночная стоимость земельного участка и нежилого помещения. Также был проведен анализ наилучшего и наиболее эффективного использования имущественного комплекса, который позволяет определить наиболее доходное и конкурентное использование объекта недвижимости.

Для определения рыночной стоимости рассматривались следующие имущественные права (таблица 1).

Таблица 1.

**Оцениваемые права на объект,
рассматриваемые при определении рыночной стоимости**

Вид имущества	Субъект права	Вид имущественного права
Нежилое здание, общей площадью 157,4 кв.м.	ООО «ЭМИР»	Право собственности
Земельный участок, площадью 157,4 кв.м.	ООО «ЭМИР»	Право аренды

Определение стоимости прав аренды земельного участка доходным методом

При выполнении расчетов использован метод капитализации. При оценке рыночной стоимости права аренды земельного участка доход от данного права рассчитывается как разница между земельной рентой и величиной арендной платы, предусмотренной договором аренды, за соответствующий период. При этом величина земельной ренты может рассчитываться как доход от сдачи земельного участка в аренду по рыночным ставкам арендной платы [2].

Стоимость прав аренды земельного участка методом капитализации земельной ренты определяется по формуле (3):

$$Cз = Дз / Pз, \tag{3}$$

где: Дз — годовая рента, рассчитывается произведением площади участка на ставку ренты земельного участка;

P_3 — коэффициент капитализации (ставка капитализации для земельного участка) [3].

Рентная ставка земельного участка в данной экономической зоне г. Владивостока составляет :

$$900,08 \text{ руб./га} \times 1 = 900,08 \text{ руб./га}$$

Коэффициент капитализации P_3 принимаем как удвоенное значение без рискованной ставки:

$$6,56 \% \times 2 = 13,16 \%$$

Расчет стоимости прав аренды земельного участка методом капитализации земельной ренты, не включая НДС, выполнен в табличной форме (таблица 2).

Таблица 2.

Расчет стоимости прав аренды земельного участка методом капитализации земельной ренты

Показатели	Обозначения	Значения
Земельная рента	руб./ м ²	900,08
Площадь земельного участка	м ²	157,4
Доход от аренды земельного участка, руб.	D_3	141672,592
Ставка капитализации для земли, %	P_3	13,16%
Стоимость земли методом капитализации, не включая НДС, руб.	C_3	18 644

Таким образом, стоимость права аренды земельного участка общей площадью 157,4 кв. м, определенная методом капитализации земельной ренты, не включая НДС, составляет 18 644 рубля.

Определение стоимости объекта затратным методом

Стоимость объекта оценки затратным подходом определяется по формуле (4):

$$PC=BC - OFC+C_3, \quad (4)$$

где: РС — стоимость, определенная затратным подходом, в руб.;

ВС — восстановительная стоимость объекта оценки, в руб.;

СЗ — стоимость земельного участка под объектом оценки, в руб.;

ОФС — общий физический износ, в руб. [3, с. 48].

Результаты расчета накопленного износа и итоговой величины с учетом стоимости земельного участка представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Расчет объектов недвижимости, в состав которых входит объект оценки

Название расчетного параметра нежилого помещения, общей площадью 157,4 кв. м	Значение
Восстановительная стоимость, руб.	5 638 368
Исправимый физический износ, руб.	455 972
Неисправимый физический износ к/живущих элементов здания, руб.	682 917
Неисправимый физический износ д/живущих элементов здания, , руб.	205 690
Общий физический износ, руб.	1 344 579
Стоимость объекта оценки, определенная затратным подходом без учета земли, руб.	4 293 789
Стоимость прав аренды земельного участка, руб .	18 644
Стоимость объекта оценки, определенная затратным подходом с учетом стоимости прав аренды земли, руб.	4 312 433

Таким образом, стоимость объекта общей площадью 157,4 кв.м., определенная затратным подходом, составляет: 4 312 433 руб.

Анализ лучшего и наиболее эффективного использования объекта

При определении вариантов наилучшего и наиболее эффективного использования объекта применяются четыре основных критерия анализа. Из всех типичных для данного рынка и юридически разрешенных способов использования объекта на каждом последующем этапе исключается те, которые не удовлетворяют соответствующему критерию. Далее из всех финансово осуществимых способов использования отбирается тот, который является максимально эффективным.

При выборе наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка с улучшениями учитывались следующие характеристики объекта:

1. рассматриваемый объект представляет собой нежилое здание;

2. общая площадь помещений составляет 157,4 кв. м., в здании имеются два отдельных входа, имеется отопление, электроосвещение и телефон;

3. уровень отделки помещений — улучшенный на втором этаже, и простая — на первом;

4. объект оценки располагается в центральной части города, играющей роль делового и торгового центра города;

5. ближайшее окружение объекта оценки представлено жилыми, административными и торговыми зданиями.

В результате проведенного анализа оцениваемые помещения можно использовать по следующему назначению:

1. торговое;
2. многопрофильное;
3. офисное;
4. складское.

В первую очередь во всех случаях осуществляется проверка юридической допустимости каждого рассматриваемого варианта использования [1, с. 78]. Так как объект исследования находится в общественно-деловой зоне, то названные варианты использования объекта не противоречат законодательно разрешенным способам использования.

При определении физической осуществимости необходимо определить проектные характеристики и состояние имеющихся улучшений. Физически осуществимые варианты использования и факторы, сказывающиеся на использовании объекта, представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Физически осуществимые варианты использования

Назначение	Положительные факторы	Отрицательные факторы	Возможность использования
Складское	1) Объект представляет собой нежилое помещение 2) Нежилое двухэтажное здание имеет два отдельных входа	1) Объект имеет кабинетную планировку на втором этаж	Возможно

Офисное	1)Объект представляет собой нежилое помещение 2)Объект имеет отдельный вход 3)Объект имеет кабинетную планировку	1) Отсутствие канализации и водопровода 2) Требуется проведение косметического ремонта, для эксплуатации первого этажа как офисного	Возможно (условно)
Торговое	1)Объект представляет собой нежилое помещение 2)Объект имеет отдельный вход 3)Объект расположен рядом с жилым кварталом	1)Отсутствие большой парковки 2)Кабинетная планировка 3)На первом этаже располагается склад	Не возможно
Многопрофильное	1)Объект представляет собой нежилое помещение 2)Объект имеет отдельный вход 3)Кабинетная планировка на втором этаже 4)Складское помещение на первом этаже	1)Отсутствие большой парковки	Возможно

Анализ аренды коммерческой недвижимости показал наличие спроса на перечисленные выше физически возможные варианты использования объектов недвижимости.

Вариант использования, обеспечивающий максимальную доходность из всех юридически и физически возможных вариантов при соответствующем уровне ассоциированных рисков, является наиболее продуктивным использованием имеющихся улучшений.

В ходе проведенного анализа юридически правомочного и физически осуществимого вариантов использования можно сделать вывод, что объект можно использовать в качестве либо многопрофильного, либо складского, либо офисного (условно). Согласно анализу аренды коммерческой недвижимости, доходность многопрофильной недвижимости выше, чем складских помещений.

В соответствии с проведенным исследованием рассматриваемые помещения можно позиционировать на рынке коммерческой недвижимости г. Владивостока как многопрофильные.

Средний период экспозиции помещений аналогичной полезности на открытом рынке купли-продажи может составлять примерно 3—6 месяцев (по данным риэлтерских компаний г. Владивостока)

Маркетинговые исследования позволяют сделать вывод, что наиболее вероятно нежилые помещения в состоянии, аналогичном объекту, могут быть приобретены для сдачи в аренду сторонним организациям с целью получения дохода от арендных платежей.

Список литературы:

1. Оценка стоимости недвижимости [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.learnof.me/www.ocenka.net/institute/editions/files/b6c5.pdf> (дата обращения 16.12.2013).
2. Распоряжение Минимущества России от 10.04.2003 г. № 1102-р «Об утверждении методических рекомендаций по определению рыночной стоимости права аренды земельных участков».
3. Теория и практика оценочной деятельности: метод. Указания / сост.: А.С. Шпак, М.В. Цыпленкова. Владивосток: Изд-во ТГЭУ, 2009. — 48 с.

АУТСТАФФИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ерыгина Анжелика Олеговна

Гарбуз Анастасия Викторовна

студенты 4 курса, кафедра экономики и менеджмента ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

E-mail: fluffy_doll@mail.ru

Смирнов Владимир Петрович

научный руководитель, канд. экон. наук, профессор кафедры менеджмента

ДВФУ,

РФ, г. Владивосток

На сегодняшний день в отечественном бизнесе весьма прочное место занимает такой вид услуг как аутстаффинг. В широком понимании аутстаффинг — это вывод сотрудников за штат предприятия, передача фирмой части своего персонала кадровому агентству. Рабочее место закрепляется за этими сотрудниками, но все функции, которые осуществлял работодатель (начисление заработной платы, социальных гарантий и другие) осуществляет компания, которая предоставляет данные услуги.

Принцип аутстаффинга состоит в том, что компания-провайдер становится формальным работодателем для работников компании-заказчика и полностью берет на себя юридическую и финансовую ответственность. Работников компании-заказчика зачисляют в штат провайдера, на которого перекладываются обязанности по выплате зарплаты, налогов и выстраиванию трудовых отношений в соответствии с российским законодательством.

Провайдер и компания заключают договор, по которому заказчик ежемесячно переводит исполнителю определенную сумму, и это во многом облегчает работу руководителей, и они могут сосредоточиться на других важных делах, а все вопросы относительно персонала будет решать компания-провайдер [1]. И самое важное, что следует понимать при заключении подобного договора — это то, что сотрудники не могут быть предметом договора, предметом лизинга и сдаваться в аренду.

Как и везде, у аутстаффинге существуют свои плюсы и минусы (таблица 1):

Достоинства и недостатки аутстаффинга

Плюсы аутстаффинга	Минусы аутстаффинга
<ul style="list-style-type: none"> • Он позволяет сократить прямые затраты, которые влияют на себестоимость производимого продукта, а заработная плата как раз относится к категории прямых затрат, и если вы, воспользовавшись аутстаффингом, отнесете эти затраты к другой статье расходов (финансирование услуги), то себестоимость снизится автоматически. • Топ-менеджмент компании, непосредственно продолжая руководить сотрудниками, освобождается от административной и финансовой рутины, т. е. не нужно рассчитывать зарплату, общаться с профсоюзами и т.д. • Снижаются риски, которые связаны с выплатой компенсаций при увольнении работников, кроме того, у кадрового отдела появляется дополнительное время для освоения и внедрения инновационных методик обучения персонала и управления кадрами, в результате оптимизации системы управления фирма получает возможность увеличить сотрудникам заработную плату и бонусы. 	<ul style="list-style-type: none"> • Каждый сотрудник хочет работать в престижной фирме, для них очень важен бренд, потому что работа в известной компании положительно влияет на имидж самого сотрудника и на его дальнейшее трудоустройство, а при оформлении его с помощью аутстаффинга во всех документах будет указано название другой организации, и для некоторых это неприемлемо. Компания практически всегда теряет доверие сотрудников. Речь идет не только о тех, кого выводят за штат, но и о штатных сотрудниках. • Сотрудник, написавший в ходе аутстаффинга заявление на увольнение, психологически не может работать с прежней отдачей и волей-неволей начинает искать новое место. В сознании персонала это первый реальный «звоночек» перед увольнением. И с этой точки зрения аутстаффинг уже не может быть инструментом оптимизации системы менеджмента организации. Управлять становится сложнее, а эффективность работы персонала заметно падает.

По нашему мнению, аутстаффинг является прекрасным инструментом, когда у вас очень быстро увеличивается штат, но при этом компания не готова нести дополнительные затраты, если большая текучка персонала, или если вам нужен персонал на короткий промежуток времени. Аутстаффинг хорошо использовать с новыми сотрудниками. Естественно, аутстаффинг могут использовать только «прозрачные» компании. Среди российских предприятий таких, к сожалению, не много, также многие отечественные фирмы хотят привлекать дорогих высококвалифицированных специалистов, и готовы платить им даже больше, чем западные фирмы, вот только оформлять таким специалистам фактическую зарплату компании не могут — ведь тогда они будут получать в 25 раз больше директора. В такой ситуации приобрести

ценного специалиста можно, заключив договор об оказании услуги аутстаффинга с компанией-провайдером.

Аутстаффинг всегда был за рамками правового поля. Аутстаффинг — это заграничная модель. В Европе подобная модель сотрудничества между двумя юридическими лицами, когда одно юридическое лицо предоставляет в аренду другому юр лицу на некоторое время необходимых сотрудников, популярна, экономически обоснована и предусмотрена законодательством [2]. У нас же в России, несмотря на то, что существует такая форма договора как «договор предоставления персонала», эта модель работы очень рискованная.

Само понятие «аутстаффинг» не предусмотрено нашей юридической терминологией.

В принципе, некоторое подобие заёмного труда имело место ещё в СССР. Данный факт противниками аутстаффинга обычно замалчивается, однако, с ним трудно спорить. Так, Постановлением Военно-промышленной комиссии при Совмине СССР на базе головных организаций по выпуску конечной продукции создавались временные межотраслевые трудовые коллективы из лучших специалистов предприятий-смежников, которые трудились на всех этапах жизненного цикла изделия. За переведенными специалистами сохранялись все социальные блага по месту основной работы и добавлялись новые, стимулирующие выполнение новых задач. Пока аутстаффинг практикуют главным образом западные компании, которые имеют представительства в России, когда развитие бизнеса требует быстрого найма нового персонала. В России аутстаффинг — довольно молодая услуга, появление надобности в ней можно оценивать как положительный признак развития цивилизованных рыночных отношений. На сегодняшний день, процентное соотношение персонала, выводимого за штат, выглядит следующим образом: 31 % — неквалифицированный персонал; 18 % — работники среднего звена; 4 % — топ-менеджмент [3].

При использовании услуги аутстаффинга набор персонала и урегулирование трудовых отношений осуществляется при помощи компании-провайдера, набор персонала происходит в соответствии с нуждами заказчика. Другими словами, компания-провайдер возлагает на себя всю юридическую ответственность за персонал, в которую так же входят: ведение кадрового производства и бухгалтерии, выплата зарплаты, налогов, социальное и медицинское страхование.

Практический опыт применения механизма аутстаффинга с оценкой экономической эффективности последствия такого мероприятия можно разобрать на примере промышленного предприятия ООО «Твист».

Предприятие ООО «Твист» представляет собой среднюю промышленную компанию. Компания состоит из 300 сотрудников. В составе этих сотрудников 8 бухгалтеров, которые занимаются расчётом зарплаты и налогов, 6 сотрудников, работающих в отделе по работе с персоналом. На расходы, в том числе и оплату труда (учитывая налоги) административного персонала, а также рабочих мест и оборудования, компания затрачивает 17416 долларов каждый месяц.

С целью сокращения административных издержек был произведён перевод 286 сотрудников в штат аутстаффинговой компании. Рассчитывающих зарплату и подсчитывающих налоги сотрудников-бухгалтеров расформировали, а из 6 сотрудников-менеджеров, работающих с персоналом, оставили одного, который обучает персонал.

В результате таких действий стоимость услуг аутстаффинговой компании составила 14300 долларов ежемесячно, а компании удалось снизить расходы, связанные с персоналом, на 3116 долларов в месяц, что составляет 17,9 % от суммы, которая была до применения услуг аутстаффинговой компании.

В результате проведения данных мероприятий, в компании сформировался стабильный, профессиональный состав младших руководителей и ключевых рабочих смены, остальной рабочий персонал «приобретался в лизинг». При этом его численность ежедневно гибко регулировалась в соответствии

с производственной программой, чего невозможно достичь при наличии постоянного штатного состава. Компания избавилась от постоянной сезонной текучести персонала, массовых невыходов на работу и опозданий, обеспечила полное выполнение производственной программы по выпуску готовой продукции в соответствии с требованиями рынка.

Можно заключить, что аутстаффинг не только упрощает процесс деятельности организации, но и экономически эффективен, так как позволяет избежать многих рисков, связанных с деятельностью наемных работников.

Аутстаффинг действительно замечательный инструмент для бизнеса, его главный плюс состоит в том, что он снижает нагрузку на кадровую службу. Сотрудникам HR-отдела не надо заполнять таблицы учета отработанного времени, составлять приказы о приеме на работу, увольнениях, отпусках, заполнять трудовые книжки, а в результате уменьшается и численность кадровой службы. Трудовая инспекция, миграционная служба и другие проверяющие органы не смогут оштрафовать компанию за нарушения, связанные с кадровыми, миграционными и налоговыми вопросами по персоналу. Также снижается количество штатных сотрудников и сокращаются расходы на содержание персонала, идет уменьшение нагрузки на бухгалтерию компании, происходит минимизация рисков при увольнении сотрудников и рисков возникновения страховых и прочих непредвиденных случаев с персоналом.

Список литературы:

1. Котлер Ф., Бергер Р., Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы, 2012. — 143 с.
2. Смирнов В.П. Развитие теории управления предпринимательскими организациями / В.П. Смирнов // Этап: экономическая теория, анализ, практика. — 2012. — № 1. — С. 113—123.
3. Трифилова А.А. Оценка эффективности инноваций предприятия/ А.А. Трифилова. М.: Финансы и статистика, 2005. — 587 с.

МАТРИЦА БКГ, ЦЕЛЬ И МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ

Каменцева Виктория Станиславона

*студент 4 курса, Института информационных технологий ЧелГУ,
РФ, г. Челябинск
E-mail: vi.kam2203@gmail.com*

Селин Алексей Анатольевич

*канд. экон. наук, доцент Института информационных технологий ЧелГУ,
РФ, г. Челябинск*

Матрица БКГ (матрица «рост-доля рынка») является одной из первых моделей портфельного анализа. Она была разработана в ходе исследования, проводимого специалистами Бостонской консалтинговой группы в 1960-х годах, для определения базового подхода для управления портфелем направлений деятельности организации. Эта модель особенно полезна для многопрофильных организаций, поскольку помогает определить распределение ограниченных ресурсов между различными рынками товаров. Матрица БКГ важный инструмент при выборе стратегии маркетинга для любой организации, нацеленной на рост и рентабельность.

Сущность матрицы БКГ предполагает, что для обеспечения прибыльного долгосрочного роста организация должна генерировать и извлекать денежные средства из уже успешных бизнесов на прибыльных рынках и вкладывать их в стремительно развивающиеся перспективные новые сегменты, в ходе чего укрепляя в них положение своих продуктов ради получения устойчивого уровня дохода в будущем.

В основе матрицы БКГ заложены две гипотезы:

- Существенная доля рынка означает конкурентное преимущество в издержках, а относительно небольшая, наоборот, свидетельствует о повышенных издержках, т. е. лидирующая в сегменте организация имеет конкурентное преимущество в издержках производства, а значит, обладает наибольшей рентабельностью.

- Присутствие на растущем рынке означает возникновение дополнительной финансовой потребности для роста (увеличение объемов производства, интенсивная реклама и т. п.), в то время как присутствие на рынке с низкими темпами роста позволяет сократить затраты на развитие продукта.

Матрица БКГ используется при анализе:

- отдельных направлений бизнеса организации, не связанных между собой (например, страхование и производство газированных напитков);
- отдельных групп товаров, реализуемых организации на одном рынке (например, страхование жизни, страхование автомобилей, страхование жилых помещений и т. п.);
- отдельных единиц продуктов и услуг в рамках одной группы товаров (например, страхование автомобилей может быть: ОСАГО, КАСКО, дополнительное страхование, и т. п.).

Модель матрицы показана на рисунке 1.

Темп роста	Высокий	«Звезды»	«Знаки вопроса»
	Низкий	«Дойные коровы»	«Собаки»
		Высокая	Низкая
		Относительная доля рынка	

Рисунок 1. Модель матрицы БКГ

Основные показатели матрицы. При построении матрицы рассчитываются три показателя по каждой товарной группе в модели: относительная доля рынка продукта, темп роста рынка и объем продаж (или прибыль) анализируемых товарных групп.

Относительная доля рынка — результат деления абсолютной доли рынка продукта организации на анализируемом сегменте на долю рынка ведущего конкурента в анализируемом сегменте. Рассчитанное значение откладывается по горизонтальной оси матрицы и является показателем конкурентоспособности продукта организации в отрасли. Если значение относительной доли рынка продукта больше единицы, то продукт занимает сильное положение на рынке и имеет высокую относительную долю рынка, иначе, если значение меньше единицы, продукт организации имеет более слабые позиции на рынке в сравнении с ведущим конкурентом и его относительная доля считается низкой.

Темп роста рынка — средне взвешенное значение среди всех сегментов рынка, на которых действует организация. Откладывается по вертикальной оси матрицы БКГ и является показателем зрелости, насыщенности и привлекательности рынка, на котором организация реализует свои продукты. Если показатель темпа роста рынка больше 10 % — рынок с высоким темпом роста (быстро растущий). При показателе роста рынка меньше 10 % — рынок с низким темпом роста (медленно растущий).

Объем продаж в модели БКГ показывается в матрице через размер окружности: чем больше размер, тем выше объем продаж. Информация собирается на основе имеющейся внутренней статистики организации и представляет наглядно, на каких рынках концентрируются ее основные денежные средства.

В итоге по каждому продукту устанавливается пересечение вертикальной (темп роста рынка) и горизонтальной оси (относительная доля рынка) и рисуется круг, соответствующий объему продаж.

В результате построения матрицы БКГ все товарные группы или отдельные продукты распределяются по четырем квадрантам (см. рис. 2). Стратегии развития товарной группы зависят от того, в каком квадранте находится продукт. На рисунке 2 представлено краткое описание квадрантов

матрицы, по горизонтали отмечена относительная доля рынка, по вертикали — темп роста.

«Знаки вопроса» или «Трудные дети» («быстрый рост/малая доля») — продукты, которые представлены в быстрорастущих сегментах, но занимают слабое положение на рынке. Это направления, требующие значительного



Рисунок 2. Описание квадрантов матрицы БКГ

финансирования для поддержания роста и укрепления положения продукта на рынке. Однако они все же имеют перспективы в условиях растущего рынка. Если им не оказывается поддержка, они будут эволюционировать к «собакам».

«Звезды» («быстрый рост/высокая доля») — продукты-лидеры в своей быстро растущей отрасли. Благодаря своей конкурентоспособности являются значительным источником прибыли. Основной задачей организации является

поддержание и укрепление данного вида бизнеса, увеличение, но не снижение инвестиций. В дальнейшем заменяют предыдущих «дойных коров».

«Дойные коровы» («медленный рост/высокая доля») — продукты с высокой относительной долей на рынках с медленными темпами роста или даже на стагнирующих рынках. Они способны дать больше денежных средств, чем требуется для поддержания их доли рынка. Являются генераторами финансовых средств для развития более перспективных направлений — «звезд» или «вопросительных знаков».

«Собаки» или «мертвый груз» («медленный рост/малая доля») — продукты с низкой относительной долей рынка в медленно растущих или стагнирующих рынках. Данные направления бизнеса обычно приносят мало прибыли и являются неперспективными для организации, а их сохранение приводит к значительным финансовым затратам.

Для каждого продукта или группы товаров в матрице БКГ должна быть принята стратегия развития. Верную стратегию помогает определить положение продуктов внутри матрицы:

Для «звезд» — сохранение лидерства;

Для «собак» — уход с рынка или снижение активности;

Для «знаков вопроса» — инвестирование или селективное развитие;

Для «дойных коров» — получение максимальной прибыли.

Пример заполненной матрицы представлен на рисунке 3.

Темп роста	Высокий	Продукт 1	Продукт 5
	Низкий	Продукт 2	Продукт 3 Продукт 4
		Высокая	Низкая
		Относительная доля рынка	

Рисунок 3. Пример заполненной матрицы БКГ

Из рисунка 3 видно, что продуктовый портфель организации состоит из 5 продуктов. К категории «Проблемные дети» принадлежит продукт № 5, организации стоит инвестировать средства в его продвижение с целью дальнейшего перехода в «Звезды» и затем, возможно, в «Дойные коровы». Продукт № 1 принадлежит к «Звездам», организация должна поддерживать его финансирование для сохранения лидерства. К «Дойным коровам» относится продукт № 2, этот продукт — основной источник прибыли, это значит, что организации следует увеличивать количество таких товаров и услуг в своем портфеле. В категорию «Собаки» попадают продукты № 3 и № 4, чаще всего такие продукты следует деинвестировать, однако их возможно вернуть к жизни, проведя модернизацию.

Недостатки матрицы БКГ:

- темп роста рынка не может говорить о привлекательности отрасли в целом и долгосрочности тренда. Существует еще множество факторов влияющих на привлекательность сегмента — входные барьеры, макро- и микроэкономические факторы и т. п.;

- темп роста рынка не говорят о прибыльности отрасли, так как при высоких темпах роста и низких входных барьерах может возникнуть интенсивная конкуренция и ценовая конкуренция, что сделает отрасль не перспективной для организации;

- относительная доля рынка не может говорить о конкурентоспособности продукта. Относительная доля рынка — результат прошлых усилий и не гарантирует лидерство в продукте в будущем;

- матрица БКГ предлагает правильные направления инвестирования, но не содержит тактических указаний и ограничений в реализации стратегии. Инвестирование в развитие продукта без явных конкурентных преимуществ может пройти неэффективно.

Список литературы:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. —122 с.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009. — 363 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского/ Котлер Ф., Келлер К.Л. СПб: Питер, 2010. — 814 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Стратегический и операционный маркетинг, 2-е изд. («Классика МВА») (ГРИФ)/Ж.Ж. Ламбен Р. Чумпитас И. Шулинг. СПб.: Питер, Лидер, 2011. — 718 с.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РОССИЙСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Переверзин Александр Олегович

*студент Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Кредитно-экономический факультет,
РФ, г. Москва
E-mail: ss.zhuk@mail.ru*

Стуканова Ирина Петровна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве
РФ, РФ, г. Москва*

Прежде чем говорить о российском менеджменте, следует принять во внимание состояние экономики на современном этапе. Отечественная экономика развивается колоссальными темпами, а ее изучение становится все актуальнее с каждым днем. Стремительное развитие связано с совершенствованием технологий, с развитием процессов интеграции и глобализации, с углублением интернационализации и разделения труда, с оперативным и безграничным распространением информационных потоков. Экономика является неотъемлемой частью политического развития, системы международных отношений.

Данная работа посвящена исследованию новых тенденций в российском менеджменте. В ходе проведения данного исследования были выдвинуты следующие задачи:

- ознакомиться с краткой историей современного менеджмента;
- охарактеризовать современные модели управления;
- изучить основные тенденции и особенности менеджмента в нашей стране;
- обусловить проблемы развития национального менеджмента;
- на основе проведенного исследования сформулировать выводы.

Как известно, менеджмент является одним из необходимых и важных инструментов развития рыночной экономики. Таким же важным, как конкуренция, спрос, предложение, маркетинг, финансы и другие категории.

Причем речь идет не только об уровне микроэкономики. Менеджмент рассматривается в широком смысле, как система управления обществом в целом.

В современной научной и периодической литературе российский менеджмент, его качество оценивается в основном критически, что само по себе справедливо. Объясняя причины такого положения и отставания от западного менеджмента, нередко в качестве одной из основных причин называют то, что российский менеджмент ещё сравнительно молод и переживает «болезни роста». Действительно, в сравнении с более чем вековой историей менеджмента в США наш менеджмент, берущий начало в современной истории с 90-х годов XX столетия, еще не имеет большого опыта. Хотя, справедливости ради надо заметить, что у нас имеется достаточно богатая история развития системы управления [2, с. 26].

Историю российского менеджмента условно можно разделить на четыре этапа, продолжительность которых относительно невелика, т. к. развитие менеджмента начинается лишь с середины 80-х гг. XX века в результате преобразований в обществе и политике, получивших название перестройки.

Для самого раннего периода или первого этапа развития (конец 80-х гг.) характерно появление менеджеров-антрепренеров, целью которых являлось личное обогащение независимо от выбранной сферы деятельности или отрасли.

В период второго этапа развития (приблизительно с 1992 по 1998 г.) появляется необходимость создания нового типа руководителей для сложившейся территориальной и отраслевой производственной структуры экономики России, когда производство товаров и услуг должно было осуществляться в качественно новых условиях. На данном этапе происходит более четкое разделение управленцев на три типа: антрепренеры, хозяйственники и наемный персонал.

Развитие третьего этапа приблизительно началось в 1998 г., ему присущи более быстрые темпы возникновения группы профессиональных менеджеров

во вновь создаваемых отраслях и сферах (инвестиционных, консалтинговых услуг).

И, наконец, четвертый этап, развитие которого следует отнести к настоящему периоду, характеризуется увеличением количества профессиональных менеджеров, работающих по найму практически во всех отраслях и сферах производства и обслуживания [3].

Но вернемся в современный период. В конце XX века одной из самых серьезных проблем для российской экономики была низкая квалификация руководителей.

Сейчас, когда идет второе десятилетие XXI века, можно было бы предположить, что менеджмент в России сделал шаг вперед в сравнении с тем, что было 15—20 лет назад. Но это не так. Анализ действий руководителей многих российских компаний показывает, что новые тенденции пробивают себе дорогу весьма медленно.

По мнению экспертов, в современной России можно выделить три модели управления.

Первая из них — модель, доставшаяся в наследство от плановой экономики, то есть советская модель. Ее отражением является жесткая централизация, ставка на административные методы управления, слабое использование инициативы коллектива. По существу эта модель сформировалась еще в 30-е годы прошлого века, в годы индустриализации и мало чем изменилась за десятилетия. Использование этой модели связано с низкой производительностью труда, низким качеством продукции, неспособность вести конкурентную борьбу с ведущими фирмами Запада без государственного протекционизма.

Другой моделью является модель здравого смысла. Она характерна для малых и средних предприятий, выросших из коммерческих структур (кооперативов, посреднических организаций, оптово-розничных фирм). В таких предприятиях управление строится по упрощенной схеме, когда один руководитель может совмещать разные функции. Во многих из них отсутствует

стратегия. Эффективность такой модели не высока и срок ее существования обычно составляет около 5—8 лет. После этого фирмы либо разоряются, либо превращаются в отделения более крупных компаний.

Третья модель — модель управления, используемая иностранными фирмами в России. Ее особенностью является фрагментарность в использовании зарубежных моделей управления. Причины этого кроются нередко в том, что представители зарубежного бизнеса не всегда готовы «вкладываться» в полную силу в российские предприятия в условиях российской нестабильности.

Соединение этих моделей в одну невозможно. Видимо, формирование современной российской модели управления будет происходить на основе оптимизации действующих структур и отбора наиболее конкурентоспособных [2, с. 27—28].

На сегодняшний день предприниматели понимают, что без эффективной внутренней политики, умения принимать взвешенные решения и правильного и своевременного реагирования на происходящие изменения на рынке невозможно сохранение и расширение своего влияния на рынке.

По сравнению с традиционным менеджментом, включавшим в себя такие этапы как планирование, организацию, контроль за выполнением, функции современного менеджмента включают в себя более широкий набор, который, к тому же, постоянно пополняется и расширяется [4].

К основным чертам и тенденциям современного российского менеджмента следует отнести:

1. специализацию;
2. социализацию;
3. профессионализацию;
4. компьютеризацию;
5. глобализацию.

Главными особенностями менеджмента в России являются:

1. традиции (технологический подход к управлению, склонность к спонсорству);
2. научность (высокий научно-интеллектуальный потенциал);
3. опыт (государственного регулирования экономики, освоения высоких технологий);
4. становление (образования, в том числе креативной и профессиональной подготовки менеджеров);
5. своеобразие (менталитета, организационной культуры);
6. предприимчивость (в условиях либеральной экономики);
7. затруднения (например, в регионально-политическом аспекте) [5].

Множество проблем накопилось за годы становления в современной России. Было бы бессмысленно говорить о дальнейшей интеграции нашей страны в мировое сообщество без разрешения данных проблем. Ознакомимся с некоторыми из них.

Одной из проблем является подготовка управленцев в соответствии с мировыми стандартами: это сложный процесс, во многом затрудненный, например, отсутствием соответствующего инструментария и оборудования.

К проблемам, которые негативно сказываются на отечественном менеджменте, следует отнести неверное осознание сущности менеджмента российскими руководителями: зачастую, руководители, прошедшие старую, советскую, школу жизни не видят разницы между менеджментом и управлением.

Среди проблем так же следует отметить неспособность руководителей принимать четкие, своевременные решения, что может привести к негативным последствиям.

Неумение управленцев делегировать полномочия: в силу своего менталитета российский менеджер часто предпочитает делать все сам, перегружая себя делами и обязанностями, которые можно было бы смело передать подчиненным.

Неумение и боязнь прибегнуть к услугам консультационных фирм и независимых консультантов. Как уже было отмечено, следует говорить не только о неумении, но и о страхе перед подобными специалистами.

Отсутствие достаточного внимания корпоративной культуре: только в конце 2000 г. Было принято решение на государственном уровне разработать Кодекс корпоративной культуры российского производителя и предпринимателя.

Нехватка специалистов по антикризисному управлению и проведению банкротства: такие специалисты способны предугадать по определенным данным приближение кризиса, а если таковой наступил, то с наименьшими потерями вывести предприятие из него.

Неумение грамотно пользоваться приемами риск-менеджмента, боязнь инновации: многие российские управленцы не умеют правильно использовать приемы и методы риск-менеджмента, в том числе определить качественные и количественные характеристики риска, боятся инноваций, так как имеется мнение, что это несет в себе угрозу для их существования в качестве руководителей.

Неумение практического применения в практике современных методов и приемов менеджмента: весьма печально, но очень многие российские руководители не владеют и не практикуют метод мозгового штурма, используемый при выработке управленческих решений, презентаций, ролевых игр, модерации и проч.

Следует сказать также и о том, что в современные управленческие процессы в нашей стране недостаточно интегрированы элементы информационного менеджмента. Множество российских предприятий по-прежнему испытывает дефицит в компьютеризированной технике. Именно данный дефицит специального программного обеспечения обуславливает отсутствие эффективной системы информационного менеджмента.

Непонимание возрастания роли quality-менеджмента на предприятии: многие руководители недооценивают роль quality-менеджмента, или управления качеством.

Осознание социальной ответственности менеджмента: современная российская экономика должна быть социально ориентированной, в стремлении получать высокие доходы менеджмент нашей страны не должен забывать и о высокой роли социальной ответственности.

Проблемы налогового пресса и неопределенность механизмов ценообразования. К сожалению, в нашей стране не приняты эффективные меры по внедрению прогрессивного налогообложения, что способствовало бы развитию малого и среднего бизнеса. Кроме того, высокий процент не позволяет контролировать инфляцию и приводит к необоснованному росту цен.

Слабость законодательной базы: зачастую законы противоречат друг другу, региональное законодательство порой вступает в противоречие с федеральными законами и др. Нередко случается так, что предпринимателям легче обойти законы, чем соблюдать их. Кроме того, часто не соблюдаются положения Конституции.

Отсутствие умения формирования эффективной команды, подбора кадров: психологические науки, такие как управленческая психология, социальная психология и другие длительное время считались «порождением капитализма» [1, с. 33—35].

Тем не менее, не смотря на такой огромный перечень проблем, с которыми сталкивается современный менеджмент, они отходят на второй план благодаря преобладанию новых тенденций.

Одной из тенденций развития современного менеджмента является глобализация. Она заключается в том, что усиливается процесс международной экономической интеграции стран и компаний. Все большее влияние на мировые экономические процессы начинают оказывать, в частности, транснациональные компании.

Усиливается значимость для компаний использования международного опыта управления. Одновременно наблюдается усиление роли различных форм объединений компаний. Надо сказать, что российский менеджмент не стоит в стороне от этого процесса, а активно в нем участвует. Начиная с 90-х годов и до настоящего времени все большее число российских компаний выходит на внешний рынок, участвуя в интеграционных процессах. Одним из проявлений сотрудничества служат международные стратегические альянсы. Как форма интеграции стратегический альянс характеризуется долгосрочным объединением компаний-партнеров, сохраняющих свою независимость [2, с. 29—30].

Наиболее актуальной является идея дифференциации. Если управленческая теория учила тому, как сравнить свое управление с управлением других организаций, как измерить это сравнение, то управленческая теория наших дней учит тому, как не быть таким как все остальные, как уйти от стандартов, от принятых систем, отличаться от других [3].

Воссоздаются системы повышения квалификации на базе соответствующих отраслевых бизнес-школ и институтов. Хотя и с реализацией данного направления возникают проблемы: сопутствующие затраты (стоимость проезда до места обучения, стоимость проживания, стоимость самого обучения); недостаточное количество отраслевых преподавательских кадров, подготовленных для обучения новейшим методам менеджмента.

Осуществление подготовка российских управленцев непосредственно за границей в ведущих школах менеджмента и центрах подготовки кадров. Здесь также формируются проблемы: нехватка у отечественных предприятий валютных средств для финансирования вышеуказанного направления (за рубежом такое вложение капитала является одним из наиболее прибыльных видов вложения средств), несоответствие менталитета старых управленческих кадров сегодняшним реалиям и, наконец, языковой барьер — отсутствие свободного владения иностранными языками российскими управленческими работниками.

На сегодняшний день активно идет процесс перенятия опыта предприятий — мировых лидеров, которые самостоятельно формируют кадры менеджеров. В нашей стране уже есть организации, следующие этому примеру, однако имеют место быть такие проблемы как: отсутствие денежных средств, нежелание высшего менеджмента реализовывать подобные программы, а порой сопротивление рядовых работников, боящихся перемен.

Принципиальное значение имеет способ соединения человека со средствами труда. С развитием информатизации и компьютеризации большинство работников имеют АРМ (автоматизированное рабочее место). Современное общество обладает научными знаниями и техникой, призванной облегчить человеческий труд, обеспечить более качественное и точное выполнение каких-либо операций, а также экономию времени.

Создание Президентской программы подготовки управленческих кадров для предприятий РФ. Реализация программы начата в 1998 г. По этой программе обучаются российские менеджеры или владельцы собственных предприятий (до 40 лет), успешно прошедшие вступительное тестирование и собеседование [1, с. 37].

Подводя итоги, с уверенностью можно сказать, что ключевыми элементами любой успешной деятельности являются интеллектуальный капитал, навыки и компетенция менеджеров. Они оказывают прямое влияние на показатели эффективности бизнеса и рыночной привлекательности. Этим объясняется высокий приоритет профессионального развития и продвижения управленческих кадров внутри корпоративной среды как функции создания и потребления высокоценного актива для достижения целей деятельности компании.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что на современном этапе развития страны российская экономика активно интегрируется в мировую хозяйственную систему. При этом, проводятся мероприятия по защите отечественных производителей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных предприятий. По моему мнению, полноценной и широкомасштабной

модернизации экономики нашей страны будет способствовать не только создание благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата, но и проведение активной экономической политики, совершенствование правовых институтов и норм. Важно осуществить масштабную реконструкцию и структурную перестройку экономики России. Эти задачи и стоят перед современным российским менеджментом.

Список литературы:

1. Драчева Е.Л., Юликов Л.И. Менеджмент: Учебник: Мастерство, 2012. — 288 с.
2. Королев В.И. «Современный российский менеджмент в контексте международных тенденций» // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 2.
3. Особенности развития российского менеджмента. Гуманитарный портал. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://psyera.ru/osobennosti-razvitiya-rossiyskogo-menedzhmenta-2185.htm> (дата обращения 13.12.2013).
4. Особенности современного менеджмента. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finansy.ru/publ/zmt/mix/005mend.htm> (дата обращения 13.12.2013).
5. Эволюция концепций менеджмента/ Особенности российского менеджмента. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.manageweb.ru/study-166-1.html> (дата обращения 12.12.2013).

**МОТИВАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ
В УСЛОВИЯХ МЕНЕДЖЕРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Семенов Сергей Алексеевич

*магистрант 1 курса, кафедра социальных наук,
Школа гуманитарных наук ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail: sergeisemenoff@yandex.ru*

Апрелов Егор Андреевич

*студент 2-го курса, кафедра социальных наук,
Школа гуманитарных наук ДВФУ,
РФ, г. Владивосток
E-mail: www.aprelov@mail.ru*

Киричек Андрей Игоревич

*научный руководитель, ассистент кафедры государственного
и муниципального управления, ДВФУ,
РФ, г. Владивосток*

В настоящее время есть необходимость в повышении результативности деятельности государственных органов. За прошедшие два десятилетия с момента распада СССР произошли существенные изменения в политической, экономической и других сферах жизни страны. У государства появились иные функции, иные задачи. В конечном счете от того как государство будет работать будет зависеть и жизнь общества. От работы бюрократического аппарата зависит эффективность государственного управления. Масштабные «провалы» государства будут неизбежны, если государственные служащие некомпетентны и плохо мотивированы.

Одной из особенностей российского общества является системный кризис, который охватывает многие сферы общественной жизни. Не обошел внимания кризис и сферу труда, и в частности, трудовую мотивацию чиновников.

Одной из новых моделей государственного управления является менеджеральная модель государственного управления, зародившееся во второй половине XX века в США. Считается, что новая модель управления

появилась тогда, когда крупнейшие государства мира столкнулись с недостатком ресурсов и не смогли ответить вызовам времени. Отличительной особенностью менеджериального подхода является заимствование черт управления из негосударственного сектора экономики. В рамках этого подхода государство рассматривается как способ коллективной деятельности и решения социальных проблем, но не как неизбежное зло.

Авторами менеджериальной модели государственного управления были американские ученые Дэвид Осборн и Тэд Геблер. В своей книге «Перестройка правительства» (“Reinventing Government”) [4] они провели анализ бюрократической системы США, выявили ее недостатки и дали рекомендации по преобразованию модели государственного управления, как на федеральном уровне, так и на уровне местного самоуправления. С позиции данной теории мы будем рассматривать мотивацию чиновников.

Менеджериальная модель государственного управления — модель управления, имеющая сетевую модель организации с преобладанием отношений доверия и взаимодополняемости. В менеджериальном подходе организация действует как единая команда, эффективность деятельности которой оценивается по результатам, представляющим ценность для потребителя. В нашем случае потребителями являются граждане.

Данная модель особое внимание обратила на мотивацию труда, и на первый план выдвинула рациональные и утилитаристские аспекты мотивации. Авторы подхода предлагали повысить стимулирование на госслужбе до уровня частного сектора. Впрочем, достаточно быстро менеджериальная модель была дополнена этическими нормативами концепции «хорошего управления». Одной из важных категорий в современной менеджериальной модели управления является мотивация служения.

Мотивация служения — особый вид мотивации в социальной деятельности. В ее основе лежит бескорыстное оказание помощи гражданам в интересах общества. Мотивация служения — теоретический конструкт, связывающий между собой предписанное поведение государственных

служащих, как представителей органов власти, и поведение конкретного чиновника.

Социологическое исследование структуры ценностных ориентаций личности государственного гражданского служащего, проведенное Е.И. Васильевой [1] показало, что уровень мотивации служения обществу и государству государственных служащих является средним. Автором исследования так же было выделено слабое самопожертвование (действие в интересах другого) представителей власти, кроме того в их мотивации превалирует ориентация на себя и свои интересы. В тоже время, большая часть опрошенных респондентов относится к гуманистическому типу личности. Представителям данного типа личности характерно отвержение высокого социального статуса и социальной активности. Семейные ценности и взаимопомощь близких для них являются основными в жизни. Это в первую очередь характерно для женщин, количество которых преобладает в генеральной совокупности.

На основе результатов исследования Е.В. Васильевой, можно сделать вывод — в настоящее время мотивация государственных служащих вступает в противоречие с целями, задачами, стоящими перед органами власти. Одним из проявлений данной ситуации является большая текучесть кадров в органах государственной власти, поэтому, нужно выделить средства изменения мотивационной сферы чиновников. Так же надо реформировать систему управления персоналом на основе ценностей. Эту идею можно реализовать с помощью уже существующих кадровых технологий, таких как отбор и оценка персонала.

Кроме того следует обратить внимание на систему оценки органов государственной власти. До недавнего времени результаты работы как самого органа власти, так и его персонала оценивались по формальным показателям результативности. Главным показателем было выполнение определенных задач.

Данная система оценки не учитывает аспекты работы, непосредственно не связанные с заданием, но имеющие отношение к поведению госслужащих. Например, в систему оценки могут быть включены характеристики компетентностного профиля такие как честность, ответственность, экономность, сотрудничество, умение работать в команде, стремление к улучшению работы, ориентация на клиента (гражданина) и надежность. Следовательно, работу государственных гражданских служащих можно будет оценивать по степени удовлетворенности населения государственными услугами, и на основании этого принимать соответствующие решения. В частности, в 2011 году мэром Москвы Сергеем Собяниным была озвучена идея проведения регулярных социологических опросов среди жителей различных районов Москвы на предмет их удовлетворенности работой различных городских служб [3]. Как нам кажется, этот шаг позволит повысить мотивацию государственных служащих, так как работа чиновника будет оцениваться не только по формальным, но и по содержательным показателям. У потребителя государственных услуг появится возможность влиять на их качество посредством выражения своего мнения. С другой стороны, за прошедшие 2 года идея С. Собянина полностью так и не воплотилась в жизнь. В тоже время государственные структуры часто заказывают проведение социологических исследований по оценке качества той или иной государственной услуги, но чаще такие исследования касаются общей оценки власти и больше приурочены к выборам [2].

Таким образом, мы полагаем, что повышение эффективности работы государственных служащих возможно посредством формирования механизмов управления персоналом на основе ценностей, свойственных госслужбе как социальному институту.

Список литературы:

1. Васильева Е.И. Диагностика и развитие мотивации труда государственных гражданских служащих: опыт социологического анализа. / Вестник ВЭГУ. — 2010. — № 4. — С. 114—119.
2. Сурначева Е. Замаливание погрешностей. / Коммерсант-власть. 05.08.2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL.: <http://www.kommersant.ru/doc/2240924> (дата обращения: 17.01.2014).
3. У москвичей спросят — наказывать или поощрять столичных чиновников/ ИТАР-ТАСС. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: Адрес страницы: <http://www.itar-tass.com/c15/190530.html> (дата обращения: 17.01.2014).
4. Osborne D., Gaebler T. Reinventing Government. How the entrepreneurial spirit is transforming the public sector / Reading, Mass., 1992.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ БУДУЩЕГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Силпагар Элиф Юналовна

*студент 2 курса Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации, Кредитно-экономический факультет,
РФ, г. Москва
E-mail: ss.zhuk@mail.ru*

Стуканова Ирина Петровна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

Успех любой организации в значительной степени зависит от руководителей, которые стоят во главе и которых и выращивают в большинстве ВУЗов нашей страны. Однако в силу различных причин, вчерашние студенты и сегодняшние выпускники оказываются не готовы занять такую должность. Чаще всего из-за нехватки знаний или отсутствия личных качеств. Овладевая Основной образовательной программой, студенты проходят мимо не менее важных вещей, таких как всестороннее развитие, развитие коммуникационных навыков, навыков стратегического и структурированного мышления, умения решать кейсы; не получают своевременных знаний о состоянии той или иной отрасли, в которой собираются работать. Но зачастую именно эти факторы оказывают значительное влияние на выбор HR менеджеров при подборе персонала.

Очевидно, что большая часть этих навыков приобретается в студенческие годы, когда идет активный образовательный и самообразовательный процесс. Причем вышеназванные навыки приобретаются не в стенах ВУЗа, а из профессиональной литературы, на специальных лекциях известных спикеров-профессионалов в своей сфере, тренингах, бизнес-играх и других мероприятиях, носящих такой характер. Однако современная программа обучения в ВУЗах требует большого количества усилий, и на дополнительное обучение и саморазвитие не остается ни сил, ни (что более важно) времени. Как же спланировать свое время так, чтобы и в учебе быть первым, и суметь получить дополнительные знания, необходимые для успешного руководителя?

Все просто — нужно «обуздать время: определить, что ты хочешь или должен делать в течение дня, и делать это...» [3; 20]. Ведь для будущего руководителя нет ничего страшнее, чем впустую потерянное время. Это большое пятно на его профессиональной репутации — неумение эффективно использовать свое время для обучения и для достижения поставленных целей. А если человек не может справиться с собой, со своей неорганизованностью, то как он сможет руководить другими людьми, мотивировать их к плодотворной и качественной работе и требовать от них дисциплинированности и исполнительности? Поэтому люди, не умеющие правильно распоряжаться своим временем, никогда не становятся руководителями.

Но не стоит опускать руки, столкнувшись с такой проблемой. С ней необходимо бороться и самосовершенствоваться. С чего же начать? Прежде всего — стать руководителем своего собственного времени, заставить время работать на себя. Время – невосполнимый ресурс, которым многие люди сознательно или бессознательно пренебрегают. И практически каждый человек сожалеет об этом, ведь если бы он распорядился своим временем иначе, более правильно, более продуктивно, то перед ним открылись бы многие закрытые двери. И когда он понимает, что слишком много времени было потрачено впустую, в голову приходит широко известный термин — «тайм менеджмент», практическую пользу которого сложно переоценить в наши дни [5]. Тайм-менеджмент — это система повышения личной эффективности путем рационального использования времени. Тайм-менеджмент за прошедшие несколько лет занял такое же место в нашей жизни, как спортзал или бассейн [1]. Применяя в повседневной жизни инструменты и методики тайм менеджмента (которых достаточно большое количество), можно убедиться, что в сутках «46 часов».

Что же для этого нужно? Пройти всего лишь четыре простых шага, которые приведут вас к способности «контролировать» свое время и эффективно им распоряжаться [4]:

1. Осознать необходимость тайм менеджмента.

2. Изучить и выбрать наиболее подходящие именно вам методики и техники тайм менеджмента.

3. Спланировать и расставить приоритеты стоящих перед вами задач.

4. Применить полученные знания на практике, придерживаясь их выполнения каждый день.

Первый шаг — всегда самый сложный и самый важный. Редко кто самостоятельно и сознательно приходит к необходимости использования инструментов тайм менеджмента. Однако именно осознание необходимости тайм менеджмента, тех выгод, которые можно извлечь из его применения, зависит то, насколько успешно вы овладеете приемами тайм менеджмента и насколько большой будет их отдача. Пока человек не поймет, что сильно в чем-то нуждается, он не начнет активно это изучать и использовать. Так и с тайм менеджментом. Как только вы придете к осознанию, что тайм-менеджмент это не только красивое современное слово, но и совершенно отличный от повседневного стиль жизни настоящих руководителей и просто успешных людей, в котором всегда находится время и для учебы, и для отдыха, и для многих других дел, то время пойдет для вас по-новому. Вы начнете ценить каждую минуту, каждый час, а, значит, и использовать их по своему усмотрению. Ведь тайм-менеджмент — это позволяющий наилучшим образом использовать наши ограниченные ресурсы: прежде всего время, которого нам более всего не хватает... [6, 14].

И это будет сигналом для перехода к следующему шагу — изучению. Ведь захотеть контролировать свое время недостаточно, если не знать каким образом этого можно добиться. Самое время взять в руки книги, посетить специальные тренинги и выбрать из большого разнообразия методик именно те приемы, которые наилучшим образом подходят именно вам. Но не стоит забывать и об общих правилах тайм менеджмента, которые составляют базис, основу всего.

Во-первых, нужно перестать относиться ко времени, как к чему-то абстрактному, отдаленному, чему посвящает первые главы практически все

книги по тайм менеджменту. Их первые страницы направлены на выработку у вас осознания, что время — деньги. А к деньгам относятся совсем по-другому. Их ценят, зарабатывают, стараются сохранить и преумножить. Также следует относиться и ко времени. С той лишь разницей, что потерю денег можно компенсировать, заработав новые, а потерю времени компенсировать уже никак не получится.

Во-вторых, подружитесь с лягушками и раздробите слонов — чаще всего рекомендуют все специалисты в области тайм менеджмента. У каждого человека есть дела, которые кажутся настолько мелкими, что браться за них совсем не хочется, и хотя они не несут большой значимости, тем не менее, их выполнение необходимо. Именно эти дела и являются лягушками. С ними следует разбираться сразу и безжалостно, не давая себе времени «на раскачу». Как только вы с ними «подружитесь», то сразу почувствуете прилив новых сил для выполнения других дел. Приучив себя решать именно такие второстепенные дела, удачное выполнение которых даст вам силы приступить к более сложным, у вас будет оставаться больше свободного времени.

А как же быть со слонами? Большими, объемными, трудоемкими делами, к которым даже не знаете, с какой стороны лучше подступить. Выход просто — поделите слона на множество мелких лягушек, справиться с которыми намного легче. Раз за разом выполняя мелкие и простые дела, вы даже не заметите как приблизитесь к логическому завершению всего дела в целом.

Но не стоит забывать о знаменитом принципе Парето — лишь 20 % усилий дают 80 % результата. Поэтому не стоит растрачивать все свои силы и время на выполнение всех дел подряд, а стоит перейти к третьему шагу — расставляйте приоритеты и систематизируйте свои дела. Поймите, какие дела помогут вам в значительной мере приблизиться к цели, а какие можно отнести в разряд второстепенных, выполнять которые можно при наличии свободного времени. Возьмите за правило — выделять 10—20 минут в воскресенье

вечером и планировать свою неделю. Выделите наиболее важные дела, отведите для них достаточное количество времени. Другими словами, составьте список «жестких» задач, которые должны быть выполнены строго в определенные часы. К таким задачам обычно относятся важные встречи, переговоры, домашнее задание. Но не забывайте оставлять между ними промежутки, ведь беседа может затянуться, возникнуть непредвиденные обстоятельства и т. п. «Всегда закладывать резервы» — принцип очень простой, но редко применяемый на практике [2, с. 66]. Вы будете нервничать, что опаздываете на следующее мероприятие, придется его откладывать, весь ваш график начнет рушиться, задачи на день перемешаются. Этого нельзя допускать. Поэтому тайм менеджмент руководителя предусматривает составление двух списков: первый — «жесткие задачи», а второй — «гибкие», то есть те, которые можно выполнять в любое время в течение дня, в том числе, и между выполнением «жестких». Вы проводите много времени в метро? Тогда почему не прочитать сводку новостей или полезную книгу в дороге, чем бесцельно разглядывать людей в вагоне? Именно такие хитрости помогают сохранить достаточное количество времени, которое можно будет потратить на отдых, на общение с семьей и на много другое, на что времени обычно не хватает.

Изучить все принципы тайм менеджмента, отобрать наиболее подходящие для вас — это все хорошо, но ничего не будет стоить, если вы не начнете их применять прямо сейчас. Ведь без практики все ваши знания о тайм менеджменте не принесут вам никакой пользы. Начните с планирования своих дел на короткий промежуток времени, например на день. Для этого, возьмите листок бумаги и ручку и напишите все дела, которые необходимо выполнить завтра. После этого расставьте приоритеты, то есть напротив каждого запланированного дела напишите степень важности и время его выполнения. А на следующий день попытайтесь следовать вашему плану, и вы начнете понимать, как в действительности работает тайм менеджмент. Ведь управление

временем - это непрерывный циклический процесс, своеобразная система, которая должна быть внедрена в повседневную жизнь [7, с. 103].

Список литературы:

1. Аллен Д. Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности без стресса. М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013.
2. Архангельский Г. Тайм-драйв. Как успевать жить и работать. М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2011.
3. Карри М. Режим гения. Распорядок дня великих людей. М.: «Альпина Паблишер», 2013.
4. Кеннели Д. Жесткий менеджмент. Заставьте людей работать на результат. М.: «Альпина Паблишер», 2012.
5. Кови С.Р. 7 навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности. М.: «Альпина Паблишер», 2012.
6. Лидс Р. Полный порядок. Понедельный план борьбы с хаосом на работе, дома и в голове. М.: «Альпина Бизнес Букс», 2012.
7. Милюков Е.С. Тайм-менеджмент как инструмент управления производительностью. //Экономические науки. — 2011. — № 4. — с. 100—105.

СЕКЦИЯ 3. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

ВНЕШНИЙ ЭКСПОРТ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РОСТА ЭКОНОМИКИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Синтяпов Сергей Михайлович

*студент 5 курса, кафедра прикладных информационных технологий
КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева,
РФ, г. Кемерово
E-mail: stekl0ff@mail.ru*

Киселев Александр Борисович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»
КузГТУ им. Т.Ф. Горбачева,
РФ, г. Кемерово*

Кемеровская область (Кузбасс) — ведущий промышленный регион Сибирского федерального округа. Самым главным богатством недр Кузбасса являются залежи каменного угля, составляющие около 25 % всех топливно-энергетических ресурсов страны. Однако регион богат также железными, медными, марганцевыми руды; золотом, доломитами, фосфоритами.

Кемеровская область имеет выгодное экономико-географическое положение. Регион находится в центре Сибири, на равных расстояниях от тихоокеанских портов на востоке и от балтийских и черноморских портов на западе. На севере области проходит Транссибирская магистраль, связывающая Дальний Восток с центром России; немало дорог федерального значения.

Все вышперечисленное, а также мощный энергетический комплекс способствует развитию экономики региона, которая имеет ярко выраженную экспортную ориентацию. На 2013 год область экспортирует более 1200 видов промышленной продукции в 86 стран мира.

Основные операторы внешнеэкономической деятельности в регионе [1]:

- Кемеровская таможня;
- Кузбасская торгово-промышленная палата;
- ООО «Международный Аэропорт Кемерово»;
- ООО «Аэрокузбасс» — аэропорт Новокузнецка.

За период с января по сентябрь 2013 год внешний экспорт Кемеровской области составил 9 338 млн. долларов и по сравнению с аналогичным периодом 2012 года вырос на 7,3 % (по данным министерства экономического развития РФ [2]).

В 2013 году внешнеэкономическую деятельность осуществляли 307 участников, тогда как в аналогичный период 2012 года — 336 [5].

Ведущие компании [1]:

- Компании ООО «Евраз-холдинг» (ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат»)
- Компании ООО «Холдинг Сибуглемет» (ЗАО ОФ «Антоновская», ОАО «Междуречье», ОАО «Южный Кузбасс»)
- Компании ОАО ХК «СДС-Уголь» (ЗАО «Черниговец», ОАО «Разрез Киселевский», ЗАО «Салек»)
- ОАО «УК Кузбассразрезуголь»
- ОАО «СУЭК»
- ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод»
- ООО «Шахта Кыргайская»
- ООО «Промугольсервис»
- ООО «Мечел-Транс»
- ОАО «Шахта Заречная»
- КОО «Азот»

ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь» занимает 3 место по объему добычи угля в России. Она также является одним из крупнейших

экспортеров угля в России. На российский и внешний рынок компания поставляет энергетический и коксующийся уголь. Так, по итогам работы в 2012 году компания ОАО ХК «СДС-Уголь» отчиталась, что объем угля, отгруженного потребителям в 2012 г., составил 20,8 млн. т (всего добыто было 23,4 т), на экспорт было отгружено 78 % общего объема поставки — 16,2 млн. т угля [4].

ООО «Холдинг Сибуглемет» — другой крупный российский угледобывающий холдинг, большая часть предприятий которого расположена в Кемеровской области. «Сибуглемет» — единственный в России независимый от металлургических компаний производитель коксующихся углей. Его показатели ниже, чем у «СДС-Уголь»: на итог 2012 года «Сибуглемет» реализовал 5,62 млн. тонн, из них на экспорт поставлено 3,69 млн. тонн угля [6].

По данным Сибирского таможенного управления на период за январь-сентябрь 2013 года [7] и департамента Внешних экономических связей Кемеровской области [3], основными торгово-экономическими партнёрами региона являются следующие страны :

1. Китай.

Экспортные поставки составили 1 027,96 млн. долл. США. Основными экспортными товарами являются нефть, минеральное топливо и продукты их перегонки (80,5 %), а также органические химические соединения (19,3 %). В сравнении с аналогичным периодом в 2012 году первая группа возросла в абсолютном значении (827,6 млн. против 513,86 млн.) и в относительном (в 2012 году удельный вес составлял 71,5 %). В то же время органических химических соединений поставлено было меньше — 197,98 млн. против 201, 86 млн. за прошлый период. Удельный вес торговли с Китаем составляет 11 % от внешнеторгового оборота за выбранный период.

2. Республика Корея.

Удельный вес экспортного товарооборота с республикой Корея составляет 7,7 % от общего. В абсолютном значении он составил 720,01 млн. доллара,

что превышает аналогичный результат за 2012 год на 28,9 %. Структура экспорта несколько изменилась: минерального топлива было поставлено на 37,8 % больше, а чёрных металлов — на 14,3 % меньше.

3. Нидерланды.

За 3 квартала 2013 года в Нидерланды было экспортировано на 9,56 % больше, чем в 2011 году (данных за 2012 Кузбасская торгово-промышленная палата не предоставила). Удельный вес экспорта в Нидерланды составляет 5,3 % от общего товарооборота. В структуре кузбасского экспорта в Нидерланды лидирующее положение традиционно занимает минеральное топливо (уголь каменный, кокс) — экспортировано на 348,65 млн. долл. (против 333,8 млн. долл. США за прошлый период), что составляет 69,8 % всего экспорта; черные металлы (полуфабрикаты из железа или нелегированной стали) — поставлено на 10,6 млн. долл. США меньше, чем в 2011. Также поставлен был алюминий необработанный на 70,07 млн. долл. США, что в 1,7 раза больше, чем в позапрошлом году.

4. Соединенное Королевство.

Внешнеторговый оборот предприятий Кемеровской области и Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии по итогам 9 месяцев 2012 года составил 418,8 млн. долларов США и по сравнению с аналогичным периодом 2011 годом сократился на 72,6 млн. долл. США (на 14,8 % или в 1,2 раза). В то же время за этот период 2013 года экспорт значительно возрос и составил 1292,28 млн. долл. (удельный вес экспорта составляет целых 13,8 %). 99,7 % всех экспортируемых товаров составило минеральное топливо, которое значительно увеличилось в объёме .

5. Тайвань.

В Тайвань за 3 квартала 2013 года было экспортировано товаров на 1 074,78 млн. долл. США. В сравнении с тем же периодом 2012 года экспорт снизился на 2,6 %. Однако эта страна всё же перестала занимать первое место среди основных торгово-экономических партнёров Кузбасса: удельный вес экспорта в Тайвань составляет 11,5 % от всего экспорта и уступает

Великобритании. Доля минерального топлива в экспорте по сравнению с предыдущим несколько повысилась — с 8,5 % до 12,7 %, или на 42,9 млн. долл. США. Однако в отличие от большинства других стран, костяк экспорта в Тайвань составляет не минеральное топливо, а чёрные металлы. Их было поставлено меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года, на 70,67 млн. долл.

6. Турция.

В Турцию за 9 месяцев 2013 года было экспортировано товаров на 880,65 млн. долл., что составляет 9,4 % от всего экспорта региона. Кузбасский экспорт в Турцию представлен поставками минерального топлива (уголь каменный) — поставлено на 687,1 млн. долл. США (78,0%). Экспорт каменного угля в Турцию составляет порядка 10 % от общего объема экспорта угля из Кемеровской области. Кроме того, экспортируются алюминий и изделия из алюминия (на сумму в 101,7 млн. долл. США), чёрные металлы, товарооборот которых составил 54,37 млн. долларов и удобрения общей стоимостью 37,42 млн. долл. В основном поставки осуществляли ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Южный Кузбасс», ЗАО «Черниговец», ЗАО «Салек», ОАО «Южкузбассуголь», ОАО «Кузбасская топливная компания».

7. Япония.

Экспорт товаров в Японию по итогам 9 месяцев 2013 года составил 625,5 млн. долларов США. Это на 32,9 тыс. долларов меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Товарная структура кузбасского экспорта в Японию представлена поставками топлива минерального (уголь каменный) — поставлено на 551,66 млн. долларов США (88,2 %) и металлургической продукции (ферросплавы) — поставлено на 73,82 млн. долларов США (11,8 %).

8. Украина.

Самым крупным торгово-экономическим партнёром стран СНГ для Кузбасса была и остается Украина. Доля экспорта на Украину среди всех

странсоставляет 7,4 %. Экспорт угля на Украину составляет 96,8 % всего товарооборота и составляет, в денежном выражении, 669,3 млн. долларов США.

Доля экспорта во всём товарообороте Кемеровской области за период январь-сентябрь 2013 года составила 94,4 % всего товарооборота [6]. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года показатель экспорта сократился на 10,6 %. В структуре товароведущее место занимают минеральные продукты (уголь каменный, кокс), однако их доля также снизилась — с 52,8 до 50 %.

Что касается угля, который составляет 98 % стоимостного объема минеральных продуктов, то его поставки в Голландию сократились на 218,9 млн. долл. США, в Соединенное Королевство — на 101,3 млн. долл. США, в Украину — на 80,6 млн. долларов США. Но вместе с тем, как показывает таможенная статистика, есть рост поставок в Латвию и Китай — на 102,8 млн. и на 49,6 млн. долл. США соответственно.

Товарооборот со странами дальнего зарубежья снизился на 18,4 % и составил 3 млрд. 959,8 млн. долларов США, со странами СНГ сократился на 8,6 % до 765,9 млн. долларов США [5].

Можно предположить, что сокращение экспорта Кузбасса по сравнению с аналогичным периодом прошлого года происходит в связи с общей экономической тенденцией развития страны.

Список литературы:

1. Внешнеэкономическая деятельность Кемеровской области // Ресурсная карта Кемеровской области [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://resmap42.ru/section/25.html> (дата обращения 15.01.2014 г.).
2. Итоги внешней торговли субъектов Российской Федерации за период с 01.01.2013 по 31.07.2013 г. // Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/services_export_imports/ (дата обращения 15.01.2014 г.).

3. Международное и межрегиональное сотрудничество // Внешние экономические связи Кемеровской области [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ved.kuztpp.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=11&Itemid=66 (дата обращения 15.01.2014 г.).
4. «СДС-Уголь» в 2012 г. увеличил добычу угля на 16 % — до 23,4 млн. т. угля // Деловой Кузбасс [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.delkuz.ru/content/view/17026/233/> (дата обращения 15.01.2014 г.).
5. Товарооборот Кузбасса с начала года сократился на 17 % // Электронный Кузбасс [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.e-kuzbass.ru/news/516> (дата обращения 15.01.2014 г.).
6. Холдинг "Сибуглемет" в 2012 г. в 8 раз сократил чистую прибыль по РСБУ // Деловой Кузбасс [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.delkuz.ru/content/view/17128/228/> (дата обращения 15.01.2014 г.).
7. Экспорт и импорт по странам и товарам по Кемеровской области за январь-сентябрь 2013 г. // Федеральная таможенная служба. Сибирское таможенное управление [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://stu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=8185:-2013-&catid=180:2012-12-27-01-28-54&Itemid=255 (дата обращения 15.01.2014 г.).

СЕКЦИЯ 4. РЕКЛАМА И PR

SMO-ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ВЕБ-САЙТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Мизюркина Галина Ивановна

*студент 1 курса магистратуры кафедры инженерного предпринимательства
НИ ТПУ,
РФ, г. Томск
E-mail: mizyurkina91@mail.ru*

Кондратьева Ирина Владимировна

*научный руководитель, ассистент кафедры культурологи и социальной
коммуникации НИ ТПУ,
РФ, г. Томск*

На сегодняшний день seo-оптимизаторы по достоинству ценят такие площадки как социальные сети. Ведь это огромный ресурс, который ежедневно посещается большим количеством людей. Причем сами посетители относятся к самым разным слоям общества, а также к возрастной категории. Наиболее востребованные и знамениты ресурсы, это Vkontakte, Одноклассники, Facebook, MySpace, Мой Круг, Livejournal и многие-многие другие стремительными темпами захватывают многомиллионную активную аудиторию, которая ежеминутно ведет беседы о компаниях, их услугах и производимых товарах, делясь своими мнениями и впечатлениями, и, как известно, нет более лучшей рекламы, чем рекомендации друзей и знакомых.

Среди пользователей сетей социального значения, технология, с помощью которой раскручивается сайт, называется SMO — SocialMediaOptimization. Несмотря на то, что оптимизация сайта SMO уже давно смогла доказать свою эффективность, она по своей сути является абсолютно новым видом продвижения имеющихся ресурсов [3].

Оптимизация сайта под социальные сети или SMO является комплексом мер, которые направлены на оптимизацию и улучшение контента сайта так,

чтобы его удобно было читать, добавлять и использовать в сообщества, социальные закладки, социальные новости, анонсировать на специальных ресурсах для привлечения посетителей из социальных сетей на тот или иной сайт. В настоящее время это одно из самых популярных и быстроразвивающихся направлений поискового продвижения. Основная задача SMO заключается в предоставлении возможности читателям передавать ваш контент в социальные сети. Заходя на какой-либо ресурс, вы часто видите кнопки Facebook, ВКонтакте или Одноклассников. И с вашего сайта каждый посетитель сможет поделиться со своими «друзьями» той информацией, которая его заинтересовала, одним нажатием соответствующей кнопки

Social media optimization обозначает оптимизацию, при которой внешний вид и дизайн сайта, а так же контент и интерфейс изменяют таким образом, что бы он стал похожим на социальную сеть. Кроме изменения вида и дизайна функциональность такого ресурса так же максимально адаптируют под социальную сеть. Поэтому можно сказать, что технология SMO выражается в технических преобразованиях и мероприятиях, которые направлены на преобразование его в сторону социализации. Главной целью SMO является сохранение объема привлеченных на сайт, с помощью соцсетей посетителей. То есть, SMO — это внутренняя оптимизация интернет-ресурса, направленная на улучшение веб-ресурса для пользователей.

Такой метод продвижения как SMO оптимизация сайта, предполагает использование основных методов как:

1. Написание уникального, привлекательного контента для пользователей.
2. Интеграция с популярными социальными сетями с помощью кнопок лайк (нравится), поделиться; различных плагинов комментариев; виджетов групп, сообществ и др.; авторизация через аккаунты социальных сетей.
3. Установка на сайт полезных элементов: подписка, установка информера на самый популярный контент, комментарии к контенту и др.
4. Убираем с сайта все то, на что пользователь реагирует отрицательно, например неинтересный контент, реклама которая бросается в глаза, пичканье

различными виджетами, гаджетами, всевозможными кнопками и другим функционалом, с которым пользователь просто потеряется на вашем сайте. Делаем страницы сайта более легкими и читабельными для восприятия, с которыми легко взаимодействовать [1].

Для оптимизации в социальных медиа необходимо следовать основным принципам и создавать ресурс такого качества, чтобы пользователи желали остаться и возвращаться сюда снова. В составе SMO действенный набор комплексных мероприятий:

1. Станьте своим в сообществе. Публикуйте полезную участникам информацию не только со своих сайтов.

2. Не можете стать своим в чужом сообществе — создайте свое по вашей тематике.

3. Ваша информация должна быть интересной даже тогда, когда это рекламная информация.

4. Если вы опубликуете противоречивую информацию, то у вас появятся как сторонники, так и противники.

5. Целевая аудитория не заканчивается в блогах и сообществах — привлекайте ее из любых источников, в том числе поисковиков и рекламы, и давайте «съесть» landing page своего проекта.

Так же необходимо отметить преимущества социальной оптимизации это:

- ориентированность на интернет-пользователей. Если SEO-оптимизация направлена на поисковых роботов, то SMO — на живых людей;

- лавинный эффект — скорость раскрутки и популярность сайта напрямую зависят от количества посетителей из соц.сетей, так как интернет-пользователи участвуют в продвижении интернет-ресурса;

- двойной эффект от соц.продвижения. Кроме зарегистрированных пользователей соц.сетей количество посетителей пополняется за счет поисковиков, которые реагируют на рост социального трафика;

- привлечение целевой аудитории;

- максимальный эффект при минимальных вложениях. Соц. продвижение получается выгоднее, чем SEO;

- относительная простота и удобство раскрутки, в то время как SEO-оптимизация имеет свои «подводные камни», особенности и нюансы. Очень быстрое SEO-продвижение может привести к негативным результатам, в то время как с соц-оптимизацией такой фактор риска исключен [2].

Примерами использования SMO могут служить: кнопка для Твиттера RT, кнопка для подписки на рассылки по RSS, на почтовый ящик, список самых интересных материалов. Наиболее яркий пример — это видео сервис You Tube, который стал популярным благодаря публикациям на многих социальных медиа.

Аудитория социальных сетей сравнима с аудиторией поисковых систем, поэтому неудивительно, что продвижение в социальных сетях приобретает все большую популярность. Однако зачастую, «продвиженцы» не имеют понятия о законах социальных сетей, в результате чего продвижение превращается в банальный спам. Основа успешного и экологичного SMO-продвижения — ориентация, в первую очередь, на интересы пользователей.

В заключении стоит отметить, что если Вы ищете относительно не дорогой способ продвижения Вашего сайта, то SMO — это то, что Вам нужно, но не стоит забывать, что эффективность продвижения Вашего сайта в социальных сетях зависит и от опыта, умений знаний специалиста, который предлагает Вам данную услугу.

Существует множество других способов продвигать ваш сайт в социальных сетях, и большинство из них направленных на создание интересной, полезной и уникальной информации, которая выгодно отличит вас от конкурентов.

Для того, чтобы пользователи соцсетей отметили ваш сайт и добавили его в закладки, стоит руководствоваться следующими принципами:

- Введите систему поощрения ценных пользователей вашего ресурса, например введите систему рейтинга и выгодно выделите их положение в системе;

- Самостоятельно активно участвуйте в жизни своего сообщества;
- Четко определите целевую аудиторию и обращайтесь точно к ней;
- Не бойтесь инновационных технологий и нововведений.

Обязательно используйте раскрутку сайта с помощью социальных сетей: она не только более чем доступна и очень проста в эксплуатации, но и крайне эффективна в продвижении собственного проекта.

Занимайтесь распространением собственного контента: в эту категорию входят не только текстовые файлы, но и PDF, аудио и видео продукция. Каждый из таких файлов должен иметь прямую или косвенную ссылку на ваш ресурс, и чем шире они будут распространены в сети, тем более возрастет популярность вашего ресурса. Поощряйте так называемые гибриды — сегодня многие сервисы создаются на основе уже существующих, так что вы всегда можете сделать ваш контент частью другого сайта, так это прибавит траффика и привлечет новых посетителей.

Разместите социальные кнопки и виджеты комментариев под всеми материалами сайта — наибольшей популярностью в этом случае пользуются «Like» от Facebook, «Мне нравится» Вконтакте, «Класс» от сети «Одноклассники» и традиционное «твитнуть» от одноименного сервиса. Принцип их действия полностью идентичен: пользователь нажимает на одну из кнопок, и на его странице появляется сообщение с ссылкой. Любой из друзей или пользователей, посетивших его профиль, может пройти по этой ссылке и попасть прямиком на ваш ресурс, что значительно повысит ваш трафик и привлечет дополнительных посетителей [4].

Список литературы:

1. Библиотека маркетолога/Способы продвижения различных типов сайта — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/seo&analytics.htm> (дата обращения 19.11.2013).
2. Блог веб студии / Современные методы продвижения сайтов - SMO и SMM сайта — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.weblive.ru/blog_studii_veb_lajv/sovremennye_metody_prodvizheniya_sajtov_smo_i_smm/ (дата обращения 20.11.2013).

3. Реклама и продвижение в сети Интернет/Основные методы успешной оптимизации в социальных сетях — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.luxpro.ru/news_280.html (дата обращения 19.11.2013).
4. SMO: методы оптимизации сайта под социальные сети — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://invite4you.ru/smo-metody-optimizacii-sajta-pod-socialnye-seti.html> (дата обращения 24.12.2013).

СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИКА

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Абилов Руслан Тахирович

Байжанова Жамиля Нурлановна

*студенты 2 курса, кафедра «Финансовые рынки и банковский бизнес»,
КазЭУ им.Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: abiliov_ruslan_17@mail.ru
E-mail: jami_9393forever@mail.ru*

Альмагамбетова Гульжан Атласовна

*научный руководитель, доцент КазЭУ им.Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы*

Современная пенсионная система Республики Казахстан начинает свой отчёт с 1997 года, когда Правительство Республики Казахстан одобрило Концепцию реформирования системы. Принят закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». Реформирование заключалось в создании основ накопительной пенсионной системы при постепенном отказе от солидарной системы.

Накопительные пенсионные фонды прочно интегрировались в систему экономических и общественных связей. Основным рабочим звеном всей пенсионной реформы является треугольник; пенсионный фонд — банк кастодиан — ООИУПА (осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами). Негосударственное пенсионное обеспечение в силу своих обязательных требований способствовало ускоренному развитию новых посредников рынка ценных бумаг банков-кастодианов, организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами (ООИУПА) и накопительных пенсионных фондов (НПФ) [1, с. 38—39].

Ситуация в пенсионной системе значительно менялась на протяжении более 10 лет. По состоянию на 1 октября 2009 года количество счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам составило 7 662 528 с общей суммой пенсионных накоплений 1 749,5 млрд. тенге. Следует отметить, что в этом году по сравнению с 2008 г. произошло снижение количества индивидуальных пенсионных счетов по обязательным пенсионным взносам, так как в начале 2009 года была проведена процедура «схлопывания» пенсионных счетов, вследствие которой были сокращены около 1,5 млн. счетов вкладчиков. Двойные счета — явление, когда у вкладчика имеются открытые (с накоплениями) пенсионные счета в нескольких НПФ.

Количество счетов вкладчиков по добровольным профессиональным пенсионным взносам по состоянию на 2009 год составило 4 071 с общей суммой пенсионных накоплений 79,4 млн. тенге. Совокупный (собственный) капитал фондов составил 75,4 млрд. тенге. Общая сумма активов составила 84,3 млрд. тенге, с начала текущего года сумма активов увеличилась на 19,9 млрд. тенге (30,9 %), сумма чистой прибыли фондов составила 21,8 млрд. тенге.

Таблица 1.

Показатели пенсионных фондов за период 2008—2010 г.

Дата	01.01.08	01.01.09	01.01.10	Прирост в сравнении с 01.01.09	Прирост в сравнении с 01.01.09 в %
Пенсионные накопления	1208,1	1420,5	1860,5	440	31
Пенсионные взносы	912,1	1184,7	1488,8	304,1	25,7
«Чистый» инвестиционный доход	339,3	307	481,7	174,7	56,9
Доля «Чистого» инвестиционного дохода в сумме пенсионных накоплений	28,1	21,6	25,9	—	4,3

Из приведенной таблицы видно, что прирост пенсионных накоплений с начала 2009 года составил 440,0 млрд. тенге. Среднемесячный прирост пенсионных накоплений составил 36,7 млрд. тенге.

В следующем графике представлена динамика изменения пенсионных взносов, «чистого» инвестиционного дохода и пенсионных накоплений. Видно, что идет незначительное увеличение доходности. Пенсионные взносы увеличились с 912 млрд. тенге на 2008 года до 2876 млрд. тенге на 2013 год. Показатели пенсионных накоплений увеличились с 1208 млрд. тенге до 3568 млрд. тенге.

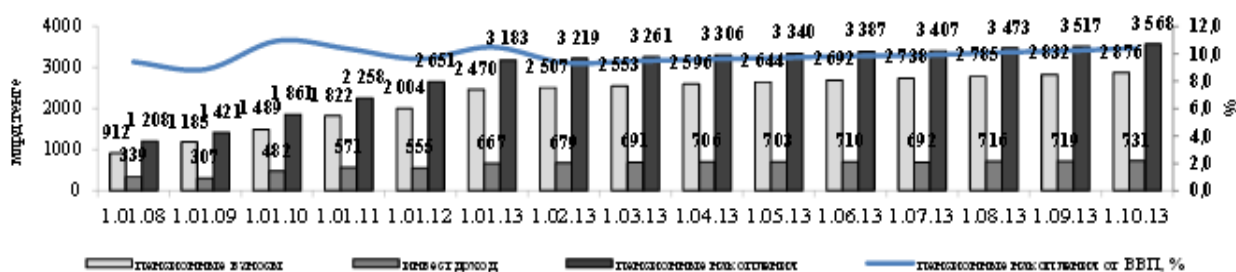


Рисунок 1. Динамика изменения пенсионных взносов

Пенсионные накопления вкладчиков/получателей, увеличившись с начала текущего года на 385,2 млрд. тенге (12,1 %), составили 3 568,4 млрд. тенге.

Из данного графика видно, что доходность пенсионных фондов низкая, доходность большинства пенсионных фондов сейчас находится на уровне значительно ниже официальной инфляции. В настоящее время пенсионная система Казахстана находится в переходном этапе.

По поручению главы государства была предложена модернизация пенсионной системы, которая призвана осуществить ряд государственных мероприятий по преодолению негативных воздействий глобализации и демографических тенденций на социальную сферу, иными словами — это мера антикризисного реагирования не только в экономическом аспекте, но и социальном.

Единый накопительный пенсионный фонд — это часть модернизации пенсионной системы в нашей стране.

Основными задачами и целями создания ЕНПФ являются:

- надлежащий учет пенсионных счетов вкладчиков, контроль их состояния, внесение своевременных изменений, связанных с естественным движением вкладчиков (выезд, достижение пенсионного возраста и т. д.) и проведение информационно-разъяснительной работы по вопросам осуществления пенсионных взносов, инвестирования пенсионных активов, пенсионных выплат;
- мониторинг инвестиционной доходности пенсионных активов;
- осуществление выплат пенсионных накоплений.

Главное преимущество ЕНПФ заключается, в его единстве, что обеспечит значительно более высокую эффективность, максимальную прозрачность и предельную надежность, а кроме того и определенные гарантии сохранности вкладов со стороны государства.

При создании ЕНПФ учтены те недостатки, которые наблюдались в деятельности многочисленных накопительных пенсионных фондов.

Во-первых — это конкуренция, основанная на переманивании вкладчиков друг у друга. Во-вторых, недостаточная эффективность и прозрачность инвестирования и управления пенсионными активами коммерческими фондами. Предполагается, что именно эти недостатки привели к снижению доходности фондов, а в ряде случаев — к их убыточности.

Создание ЕНПФ имеет и еще один, более специфический ряд положительных моментов. К примеру, снижение операционных расходов, связанных с учетом и хранением пенсионных активов, административных расходов. Соответственно, уровень комиссионных вознаграждений в едином фонде будет вдвое ниже действующих комиссионных вознаграждений. К числу положительных моментов относится и устранение риска совершения сделок с аффилированными лицами, имевшие место в некоторых фондах в докризисный период, по которым были понесены убытки.

В созданном ЕНПФ сохранена система индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков/получателей, на которые в полном объеме будут переведены индивидуальные накопления граждан из других НПФ. ЕНПФ является правопреемником по всем договорам о пенсионном обеспечении, заключенным до введения в действие нового законодательства, то есть при переходе из НПФ в ЕНПФ вкладчикам не придется заключать дополнительный договор: просто произойдет перевод с одного счета на другой всей суммы его накоплений.

Передача индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков и их накоплений в ЕНПФ происходит строго по графику, определенному Национальным банком.



Рисунок 2. Предполагаемая структура системы пенсионных накоплений

Для накопительных пенсионных фондов предлагается сразу несколько возможностей. Действующим НПФ, особенно тем, которые имели положительный опыт в осуществлении инвестиционных компаний, предлагается продолжить преобразовываться в организации, управляющие инвестиционным портфелем, естественно, в рамках действующего законодательства о рынке ценных бумаг, которые будут иметь право на участие в тендерах по управлению пенсионными активами, при наличии

соответствующей лицензии. Другой вариант — образовать добровольные накопительные пенсионные фонды, привлекающие добровольные пенсионные взносы граждан. Третий путь — это прекращение деятельности, то есть ликвидация фонда.

Безусловно, в создании ЕНПФ есть определенные риски. Но минимизация этих рисков и есть задача, которую ставит перед собой государство, используя механизм принятого недавно Закона РК «О пенсионном обеспечении». Явным и безоговорочным преимуществом ЕНПФ является то, что государство, став монополистом в отечественной пенсионной системе, гарантирует полную сохранность пенсионных накоплений своих граждан.

Пенсионные накопления, в соответствии с инвестиционной стратегией и при условии их сохранности, могут осуществлять долгосрочное финансирование различных инфраструктурных проектов. А это в свою очередь будет приносить пользу гражданам не только в виде дивидендов на пенсионных счетах, но и предоставит им возможность сделать свой вклад в развитие нашего государства.

Список литературы:

1. Искаков У.М. Финансовые рынки и посредники: учебник, Алматы, Экономика, 2005 — 137 с.
2. ҚазМБА хабаршысы № 3, Алматы, 1999 — 38—39 с.
3. Статистические данные с 2008 по 2013 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступ. — URL: <http://www.afn.kz/?docid=41>

ПОНЯТИЕ ОФШОРНЫХ ЗОН, ПРОБЛЕМА ДЕОФШОРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Абилова Сабина Хасай кызы

*студент Самарского государственного экономического университета,
РФ, г. Самара*

E-mail: SabinaAbilova@yandex.ru

Термин «офшор» появился сравнительно недавно, в отличие от экономических отношений, которые он описывает, и в переводе с английского «offshore» означает «вне берега». В основу этого понятия заложены особенности законодательства в области налогов некоторых стран, которые дают преимущества в ведении бизнеса иностранным компаниям, полностью или частично освобождая их от налогового гнета. Правомерность использования офшорных компаний опирается на международное право, согласно которому компания является самостоятельным лицом и осуществляет свою деятельность по закону страны, в которой она зарегистрирована. Помимо определенных налоговых льгот, преимуществами офшорных зон являются:

- упрощенная система регистрации юридического лица;
- высокая степень конфиденциальности;
- отсутствие необходимости сдавать отчетность и проводить аудит [2, с. 56]

Офшорные зоны принято подразделять на 3 категории:

- классическая офшорная зона;
- зона низкого налогообложения;
- зоны с выгодными условиями для налогового и финансового планирования.

К первой категории относятся страны, законодательство которых полностью освобождает от налогообложения, компании выплачивают лишь пошлины за регистрацию фирмы. Требования к финансовой отчетности либо отсутствуют, либо сведены к минимуму. К странам классической офшорной зоны относятся Виргинские острова, Панама, Багамские острова.

Финансовая отчетность для компаний в зонах низкого налогообложения является обязательной. Но офшорные фирмы пользуются специальными налоговыми льготами. Это такие страны, как Кипр и Венгрия.

Страны, относящиеся к 3 категории нельзя отнести к офшорным зонам, но их законодательства в области налоговой политики позволяют свести налоги к минимуму с помощью построения грамотных финансовых схем. Однако обязательными условиями является ведение бухгалтерской отчетности. Такими странами являются Великобритания, Нидерланды, Швейцария.

Россия занимает одно из первых мест по оттоку капитала из страны в офшорные зоны, что, несомненно, отрицательно влияет на развитие нашей экономики в целом, «обезвоживая» бюджетную систему федерации, субъектов федерации и муниципалитетов. Поэтому еще в 2011 году Путин В.В., будучи Председателем Правительства РФ», отметил существование проблемы злоупотребления офшорами, вывоз капитала через подставные фирмы. В связи с этим, в 2012 году в Послании Федеральному Собранию Президент поручил Правительству разработать систему мер по деофшоризации экономики страны [3, с. 56].

В целях деофшоризации российской экономики была разработана программа «Повышение привлекательности российской юрисдикции для ведения бизнеса», разработанная экспертным управлением Президента РФ, представленная в начале 2013 года начальником управления К. Юдаевой. А 4 июля на площадке информагентства Интерфакс была проведена презентация доклада «Деофшоризация российской экономики. Пути и меры», разработку которого осуществила группа экспертов при участии директора Института новой экономики Государственного университета управления, академика РАН Сергея Глазьева. Разработчики доклада раскритиковали программу «Повышение привлекательности российской юрисдикции для ведения бизнеса», по их мнению, программа ставит перед собой труднодостижимые цели, она направлена на повышение привлекательности

инвестиционного климата России, а меры по борьбе с неуплатой налогов не были предусмотрены вовсе [4].

Также, одним из важнейших изменений в сфере деофшоризации стало введение понятия бенефициара и механизма его установления, отраженных в Федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям».

Тем не менее, вывод финансовых ресурсов за рубеж растет неуклонными темпами.

Таблица 1.

**Объем инвестиций из России,
накопленных за рубежом млн. долларов США**

	Накоплено на конец декабря 2012 г.		Накоплено на конец сентября 2013 г.	
	всего	в % к итогу	всего	в % к итогу
Всего инвестиций	117797	100	171909	100
из них в страны-крупнейшие получатели инвестиций	100270	85,1	154019	89,6
в том числе: Виргинские о-ва (Брит.)	4820	4,1	60988	35,5
Кипр	29553	25,1	33595	19,5
Нидерланды	30480	25,9	22284	13,0
Соединенное Королевство	5901	5,0	9157	5,3
Швейцария	8020	6,8	8190	4,8
Люксембург	4944	4,2	6846	4,0
Беларусь	5757	4,9	5501	3,2
США	7760	6,6	4004	2,3
Австрия	1574	1,3	1809	1,0
Украина/Турция	1461	1,2	1645	1,0

Как видно из Таблицы 1, из России за рубеж к концу III квартала 2013 года было выведено на 46 % инвестиций по сравнению с 2012 годом. Значительно снизилась доля вывозимого капитала в Кипр, на 5,6 процентных пунктов, что связано с падением репутации страны на фоне финансового кризиса. От такого поворота событий заметен выигрыш Виргинских островов, которые теперь являются единственной наиболее востребованной среди российского бизнеса классической офшорной зоной. Сумма инвестиций, направленных

в эту страну составили в конце сентября 2013 г. 60988 млн. долларов США, что в 12,5 раз больше, чем в предыдущем году.

Список литературы:

1. Болдырев Ю.Ю. О Президентском Послании-2012 парламентариям и не только о нем // Российский экономический журнал. — 2012. — № 6. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://elibrary.ru/download/15034158.pdf>
2. Денисенко В.В. Офшор в России. Правила и исключения // Право и экономика. 2003. № 10.
3. Кунцман М.В. Офшорные зоны и экономическая безопасность государства // Наука в центральной России. — 2013. — № 10. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://elibrary.ru/download/83557259.pdf>
4. Николай Стариков [личный сайт]. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nstarikov.ru/blog/28635> (дата обращения: 29.12.2013).
5. Поварова А.И. О проблемах деофшоризации российской экономики // Вопросы территориального развития. — 2013. — № 9. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://elibrary.ru/download/45118844.pdf>

ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА В РОССИИ

Амелина Татьяна Николаевна

студент 2 курса магистратуры, кафедра экономики и менеджмента

ГУ-УНПК,

РФ, г. Орел

E-mail: koroteich91@mail.ru

Злобин Евгений Федорович

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор кафедры

«Экономика и менеджмент» ГУ-УНПК,

РФ, г. Орел

Современный опыт развитых зарубежных стран показывает, что в настоящее время наиболее эффективным принципом управления в отраслевой политике является горизонтальное управление, или другими словами используются кластерные системы, которые являются более гибкими и динамичными. Кластерный подход к управлению — это своеобразный инструмент, увеличивающий конкурентоспособность отдельных предприятий и отрасли в целом. Именно поэтому кластерным подходом развития в настоящий момент интересуется и Россия, чтобы занимать передовые позиции в мировой экономике.

Для начала необходимо выяснить что именно из себя представляет кластерный подход в целом, и сам кластер в частности.

В настоящее время не существует четкого и однозначного значения понятию «кластер». В общем виде кластер в экономике — это объединенный на определенной территории альянс взаимосвязанных компаний (НИИ, корпораций, университетов), дополняющих, взаимозаменяющих друг друга, и при этом усиливающих конкурентные особенности и преимущества каждой из них и кластера целиком. Само понятие «кластер» появилось в русской экономической литературе в 90-е года XX века, когда перевели с английского работы гарвардского экономиста Майкла Портера. Объединение предприятий в кластер дает возможность отраслям совершенствоваться и поддерживать свою конкурентоспособность, и не опускаться ниже уровня тех стран, которые

больше склонны к обновлению. Все организации, входящие в состав кластера, благодаря своему взаимодействию друг с другом, несут одни и те же идеологические ценности, коммерческие тайны. В составе кластера они выполняют роль своеобразной основы для выхода на рынки других стран, а не только базы для роста внутреннего рынка.

В литературе выделяют признаки, характерные для кластера, это такие признаки, как:

- сходство технологических процессов;
- общая ресурсная база;
- максимальная географическая приближенность объектов;
- инновационность.

Для поддержания кластеров в различных отраслях используют такое понятие, как «кластерная политика». Кластерная политика — это деятельность государства, включающая различные меры и механизмы, направленные на сохранение и поддержку кластерных образований, повышение конкурентоспособности тех или иных регионов и организаций, образующих кластер, а так же внедрение в отрасль инноваций [4, с. 53].

Следует отметить, что в настоящее время российским законодательством официально не закреплено понятие «кластер», да и сам кластерный подход к управлению не имеет широкого распространения на всей территории нашего государства. Успешными примерами создания кластеров в России являются лишь: инновационный центр «Сколково», а так же альянс автомобильных компаний Volkswagen, Volvo Truck, PeugeotCitroen и Mitsubishi Motors на территории Калуги.

В сфере сельского хозяйства России на данный момент так же образуются кластеры, но о результатах такого образования судить еще рано. Так например агропромышленный кластер был создан на территории республики Адыгея, на Урале; планируется создание подобных образований кластеров на территории Волжской республики, на территории северных регионов страны (республики Карелия и Коми, Мурманск, Камчатка и др.).

Кластерный подход направлен на увеличение конкурентоспособности предприятий и отрасли не только потому, что он одновременно действует на продуктивность работы людей, и объем их занятости, но и потому, что он уничтожает разногласия между этими понятиями. Кластер обеспечивает рост производительности за счет разделения труда и привлечения иных непрофильных направлений деятельности предприятий. Так же происходит и рост занятости работников за счет образования и вовлечения в процесс производства новых элементов экономической деятельности в родственных отраслях.

В основе самой идеи создания кластеров лежит географическое местоположение, региональное ограничение территории и небольшая удаленность составляющих элементов кластера. Все элементы кластера имеют как схожие особенности, так и различия для увеличения конкурентоспособности. Ядром кластера обычно выбирается некоторое количество самых крупных компаний, между которыми остается конкуренция. При этом данный кластер поддерживает и интегрирует работу большому разнообразию более мелких организаций и фирм, а так же ориентирует их на создание инноваций. В связи с тем, что кластеры имеют инновационную ориентацию большое количество стран в своей экономической деятельности все чаще стали использовать для реализации своих инновационных программ кластерный подход [5].

Только обнаружение в экономике своей страны уже действующих или имеющих возможность к формированию кластеров, является обязательным условием последующего совершенствования экономики этой страны в ближайшем и более далеком будущем. Так же необходимо учитывать тот момент, что данное государство должно иметь возможность оказывать необходимую (например, финансовую) поддержку вновь сформированным кластерам.

Следует отметить тот факт, что в настоящее время формирование кластерных структур в России все-таки вызывает некоторое затруднение. В современных условиях рыночной экономики существуют определенные

проблемы, связанные с нормальной деятельностью интегрированных систем в сельском хозяйстве, которые имеют особое практическое и теоретическое значения [2]. Так например, создание агропромышленных кластеров ставит перед регионами страны все новые и новые задачи по нахождению наиболее конкурентоспособного типа экономики, которая давала бы возможность с большей выгодой использовать существующие возможности страны.

Так как агрокластер представляет собой некую интегрированную структуру, то в результате ее работы возникает определенный продукт, который обладает положительными качествами. Однако, как уже отмечалось, кластеры сами по себе это такая система, которая не свойственна для агропромышленного комплекса России.

Не смотря на это, образование агропромышленных кластеров на территории на шей страны и регионов — это действительно самый надежный путь к уменьшению себестоимости используемых ресурсов, числа капитальных вложений в единицу изготавливаемого продукта и трудовых издержек рабочих [3, с. 33].

Следует отметить, что сами по себе агропромышленные кластеры не считаются полноценными кластерными системами, они имеют замедленное образование, а видимые положительные итоги наблюдаются только через пару лет. Подобные системы не дают в полной мере реализовать прорыв в отрасли сельского хозяйства, но не смотря на это, они имеют огромное значение для занятости регионального населения, а так же в налоговой сфере.

Так же среди преимуществ образования кластеров в агропромышленном комплексе стоит отметить повышение конкурентоспособности региона в сфере изготовления продуктов питания; преимуществ, связанных с климатом и географическим местоположением; и в целом появление новых возможностей совершенствования технологий производства и техники.

Участвовать в агропромышленном кластере могут не только организации, относящиеся к сельскому хозяйству, но и органы власти, научно-исследовательские институты, образовательные учреждения и др.

В целом стоит еще раз напомнить, что само создание агропромышленного кластера является тяжелым и замысловатым процессом. Для того, чтобы кластерный подход в той или иной степени приспособился к окружающей среде в нашей стране, необходимо его использовать совместно с интегрированными бизнес-группами. То есть, говоря другими словами, такие компании и кластеры при совместном развитии смогут дополнять друг друга, а именно: не будет существовать разногласий между кластерами и теми задачами, которые будет ставить перед собой предложенные бизнес-корпорации [1, с. 107]. Это становится действительно немаловажно при рассмотрении существующей ситуации в сельском хозяйстве в различных регионах страны. Любая более или менее солидная интегрированная система (бизнес-группа) сможет понизить свои затраты на производство и увеличить степень своей конкурентоспособности за счет наличия следующих составляющих:

- высокоразвитой инфраструктуры сферы услуг;
- услуг всевозможных консультантов и консультативных фирм;
- образовательных и научных учреждений;
- подрядчиков, доставляющих всевозможное оборудование и необходимые для производства машины [3, с. 31].

Подобные альянсы агроксалтеров и бизнес-корпораций положительно влияют не только на какие-то определенные предприятия данного образования, но и наблюдается положительная тенденция развития экономика региона в целом. Это происходит потому, что кластер рассматривает при таком сотрудничестве взаимодействие 3-х составляющих:

1. власти (например, органы местного самоуправления, налоговые органы и прочие);
2. бизнеса (например, коммерческие банки, предприниматели и их объединения и прочие);
3. научных учреждений (например, университеты, научные центры и прочие).

В заключении хочется еще раз отметить тот факт, что образование кластеров в агропромышленном секторе экономики влечет за собой как положительные, так и негативные последствия. Объединения уже существующих предприятий в единую систему вызывает ряд сложностей и своеобразных затруднений. Это проявляется в самом процессе объединения, постановки задач, регулировании деятельности данного образования, а так же получении ожидаемых результатов, которые станут видимы для общества далеко не в первые годы функционирования данного агропромышленного кластера. Однако, не смотря на все вышеперечисленное, создание агрокластеров в целом имеет положительное влияние на экономику региона и страны в целом, приближая ее все ближе и ближе к мировым стандартам успешной экономики.

Список литературы:

1. Батов Г. Вопросы экономики и права. Особенности формирования агропромышленных кластеров в АПК / Г. Батов, Л.Н. Сердюкова // Вопросы экономики и права. — 2011. — № 12. — С. 105—109.
2. Плюсы и минусы кластерного развития регионов РФ // Российский деловой портал информационной поддержки предпринимательства «Альянс Медиа». — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=782168>
3. Хухрин А.С. Агропромышленные кластеры: российская модель // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2008. — № 7. — С. 30—34.
4. Эрнст С.А. Развитие интеграционных процессов в региональной сфере производства продовольствия на основе кластерного подхода // ЭПОС. — 2008. — № 4 (36). — С. 52—55.
5. Экономические исследования — 2011. — № 5. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.erce.ru/internet-magazine/magazine/24/368/>

РОЛЬ ДЕНЕГ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Безуглова Кристина Дмитриевна

*студент 3курса, кафедра предпринимательства и мировой экономики СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: x053xx26@mail.ru*

Агаркова Любовь Васильевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Тема денег является актуальной всегда и во всех отраслях современной экономики, так как ежедневно мы все сталкиваемся с деньгами. Деньги для многих людей составляют основную ценностную меру и являются всеобщим эквивалентом, деньги, возможно, поменять на любой товар, работу, услугу, либо нематериальные блага, они используются как посредник, который делает процесс рыночного обмена более удобным и доступным. Рассмотрим ситуацию в агропромышленности. Сегодня можно наблюдать увеличение цен на газ, нефть и прочие энергоносители, именно это и является немалой опорой для российской, пока еще сырьевой экономики. В настоящее время сельскохозяйственный импорт составляет около — 25 млрд. долл., а экспорт сегодня — 5 млрд. Приведенные значения негативно влияют на рынок сельхозпроизводителей. На аналогичные структуры также оказывают влияние такие показатели, как общее увеличение цен на рынке и подъем стоимости энергоресурсов. Поэтому, необходимо отметить то, что деньги в подобном случае могут позволить оценить эффективность функционирования хозяйственного механизма, а также деньги могут выступать звеном, связывающим сельскохозяйственных производителей с другими субъектами рынка.

В банковской сфере, абсолютно новую роль играет трансформация сбережений в инвестиции. А развитие кредитных отношений способствует экономии времени и труда для субъекта экономических отношений, а также повышение доступности финансовых услуг для населения.

Деньги сегодня могут обслуживать разнообразные платежные отношения, которые включают и трудовые. Эта функция в основном и обеспечила широкое развитие кредитной системы. Деньги на мировом рынке могут обеспечивать перемещение капитала между странами. Деньги могут обслужить реализацию и производство общественного капитала через систему денежных потоков между сферами хозяйства, отраслями производства и регионами страны. Данные потоки организуют государство, хозяйствующие субъекты и отчасти — отдельные лица, при этом оборот стоимости общественного продукта начинается и заканчивается у владельца капитала [7, с. 144].

В современных рыночных условиях эффективность применения валюты зависит во многом от устойчивости ее денежной единицы, т. е. от постоянства курса и наличия тенденции к его повышению.

Роль денег в современном инновационном мире, или «технотронной цивилизации», можно сравнить с генетическим кодом в области жизни. Но если генетический код — это создание природа, то деньги — человеческое создание, это и является одним из главных проявлений его гениальности.

Без существования денежных средств люди до сих пор бы находились на стадии первобытности. Так же, современное общество буквально считаное время переходит на самые низшие степени деградации, как только в нем отменяются деньги.

Среди основных функции денег в обществе выделим следующие: во-первых, деньги могут регулировать производство; во-вторых, деньги — это регулятор потребления; в-третьих, деньги как измеритель общественной полезности человека; в четвертых, деньги как стимулятор научно-технического прогресса, в пятых, экологическая функция денег. Основные виды современных денег: банкнота, электронные деньги, чеки, кредитные карты.

В различные времена отношение людей к деньгам менялось и это подтверждается данными социологического опроса за 2012 год. Благодаря данному исследованию можно проследить, как изменилась роль денег в жизни

россиян по сравнению с советским периодом и что собой представляют деньги для современного человека (рис. 1).

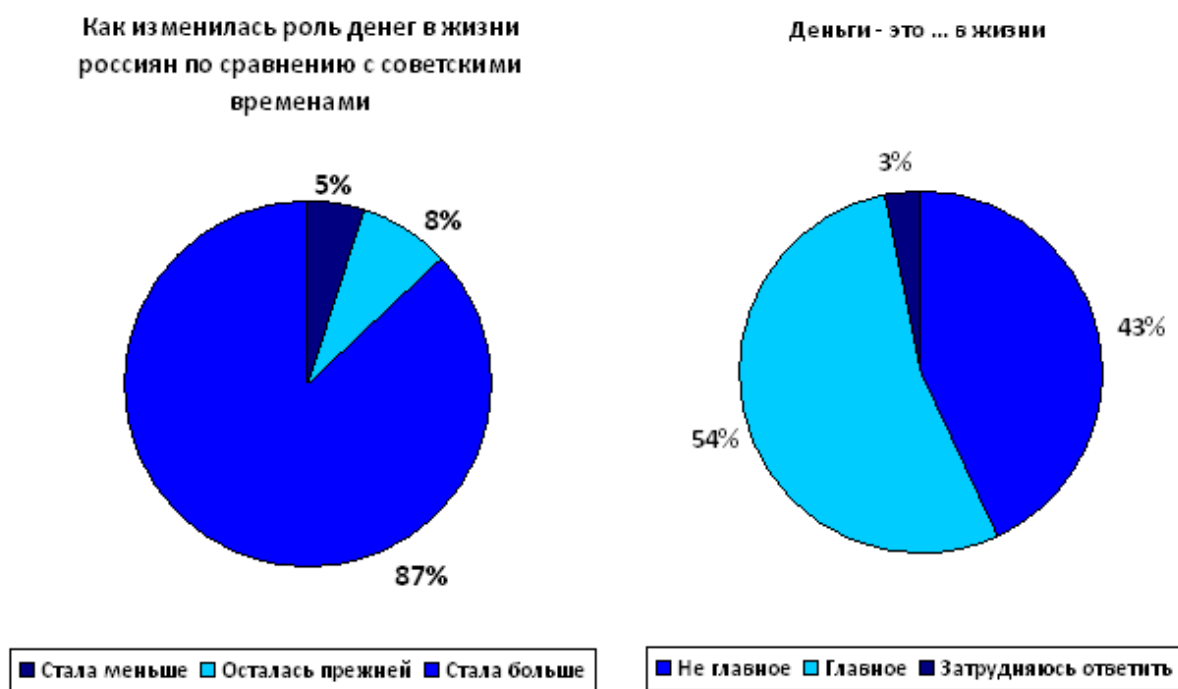


Рисунок 1. Социологические данные

Проанализировав данные можно сделать вывод, что каждый человек непрерывно стремится к более высокооплачиваемой должности, даже при условии того, что она причиняет дополнительный стресс и может сделать их менее счастливыми. В то время как в советский период главными измерителями счастья для людей были духовные ценности. Участники опроса прошли тесты, в ходе которых они должны были выбрать либо высокую зарплату, либо комфортный образ жизни, который обычно с понятием счастья. В ходе исследования, выяснилось, что современные люди ценят в большей степени деньги, нежели собственный покой. Эти данные так же можно связать и с тем, что в настоящее время для многих именно деньги являются «пропуском» в мир комфорта и удовольствий. Количество денег сегодня — это показатель успеха.

Сегодня в рыночной экономике многие услуги, товары, природные ресурсы и способность людей к труду приобретают денежную форму.

Совершенно другая роль денег в отличие от денег простого товарного производства заключается в превращении их в денежный капитал, или самовозрастающую ценность. Сегодня, как и раньше деньги играют определенную роль в обществе, но она отличается от роли денег прошедших периодов.



Рисунок 2. Роль денег в современном обществе

Деньги — это общественная форма богатства. По мнению Энгельса, «лишь при посредстве денег богатство отдельного лица осуществляется как общественное богатство»

Развитие денежных отношений поспособствовало развитию банковского дела, торговли, а так же простимулировало бизнесменов и предпринимателей к расширению сферы производства товаров, увеличению ассортимента товаров и услуг, которые обращаются на рынке. На сегодняшний день ЦБ России

зарегистрировал более 2144 кредитных организаций, в том числе подавляющая часть — банки составляют около 2000, а остальные — небанковские кредитные организации [4, с. 450].

Таким образом, в настоящее время деньги играют немаловажную роль, это можно проследить, анализируя функции денег. Сегодня стоит обратить внимание на деньги, прежде всего как на денежный капитал и инструмент регулирования экономики, по причине того, что именно с помощью развития кредитных отношений может произойти большое усложнение не только структуры, но и сущности денег, а так же рост функциональных признаков, усложнение качественных характеристик. Деньги — особый это показатель состояния экономики страны в целом, именно по этой причине для государства особенно важно разрабатывать эффективную денежно-кредитную политику.

Список литературы:

1. Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2011. — 484 с.
2. Галицкая С.В. Деньги. Кредит. Финансы: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2008. — 736 с.
3. Жуков Е.Ф., Зеленкова Н.М., Литвиненко Л.Т. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие. М.: юнити - дана, 2009. — 704 с.
4. Казимагомедов А.А., Гаджиев А.А. Деньги. Кредит. Банки: учеб. пособие. М.: Омега-Л, 2009. — 560 с.
5. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие. М.: юнити-дана, 2009. — 528 с.
6. Нуреев Р.М. Экономика развития. Модели становления рыночной экономики: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2012. — 640 с.
7. Щеголева Н.Г., Васильев А.И. Деньги и денежное обращение: учеб. пособие. М.: Высшее образование, 2009. — 144 с.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА

Белак Инна Алексеевна

*студент 3 курса Ставропольского государственного аграрного университета,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: kait23@mail.ru*

Агаркова Любовь Васильевна

*научный руководитель д-р экон. наук, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Любая нация гордится плодами деятельности своих предпринимателей. Как показывает мировая и отечественная практика, предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления. Наше государство уделяет внимание развитию предпринимательства, пытается его поддерживать, создает программы, но видимо этого недостаточно. Об этом говорит хотя бы тот факт, что число малых предприятий и количество работающих на них за последние пять-шесть лет сократилось. Доля малого предпринимательства в ВВП, к сожалению, остается крайне низкой, составляет не более 20 %, пока он не станет создавать хотя бы половины национального продукта, Россия будет сидеть на игле импорта и зависеть от зарубежных поставок.

В настоящее время малый бизнес в России сталкивается с множеством проблем. Самым острым вопросом в числе негативных процессов рынка, отрицательно влияющих на осуществление бизнеса, является падение спроса на продукцию, товары или услуги, которые предлагают российские предприниматели. По данным Центра статистики, это подтверждают 29,6 % современных бизнесменов. Если учитывать изменчивость спроса, которая вызвана колебаниями покупательной способности граждан РФ, с этой проблемой сталкивается практически каждый игрок на отечественном рынке. Что интересно, в 2012 году данная проблема беспокоила 45 % предпринимателей, а следовательно, прогресс все же произошел [1].

Второй по своей значимости проблемой является дефицит финансовых ресурсов. За прошлый год этим были встревожены 37 % предпринимателей. При этом современное состояние малого бизнеса свидетельствует о том, что большая часть услуг, которые предоставляют кредитно-финансовые учреждения в этой области, по-прежнему остаются недоступными или невыгодными для развития. Не могли не попасть в список острых проблем малого бизнеса затраты, которые влияют на конечную стоимость выпускаемой продукции. Таким образом, в число этих проблем попали неизменно растущие тарифы на коммунальные и сопутствующие им услуги. Данная проблема оставалась стабильно значимой как в 2012 году — 29,1 %, так и в 2011 — 29 % [1].

А вот так называемое «налоговое бремя» не только не потеряло своего места в списке проблем малого бизнеса, но и упрочило его. Если в 2012 году о его значительности среди расходов компании, по данным центра статистики, говорило лишь 15 % предпринимателей, то в настоящее время о безмерно высоких налоговых ставках «кричат» 24,8 % бизнесменов. Эта проблема не может быть решена собственными силами малого и среднего бизнеса даже в результате самых грамотных управленческих решений. Увеличила степень значимости этой проблемы современного бизнеса такая ситуация, как острая нехватка грамотного персонала на рынке труда. Трудные условия для российского малого бизнеса, которые устанавливаются контрагентами и поставщиками сырья, немного облегчились. По крайней мере, 19 % ранее заявлявших об этом предпринимателей, составили в 2013 году чуть более 10 %. Такая ситуация обусловлена скорее всего тем, что названные поставщики сами испытывают определенный дефицит спроса и нехватку финансовых ресурсов в силу слабой платежеспособности контрагентов, что вынуждает более лояльно относиться к своим потребителям [1].

Главную роль в поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства играет деятельность органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации,

органов местного самоуправления и функционирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Основными принципами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства являются:

1. заявительный порядок обращения субъектов малого и среднего предпринимательства за оказанием поддержки;

2. доступность инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;

3. равный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, региональными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, муниципальными программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства, к участию в соответствующих программах;

4. открытость процедур оказания поддержки [3].

Вопрос о том, как и в каких направлениях будет осуществляться поддержка малого бизнеса в 2013 году в нашей стране, волнует большую часть российских предпринимателей, ждущих от правительства решительных действий и результативных программ. На конференции в Берлине Андрей Белоусов, министр экономического развития, прокомментировал отдельные моменты правительственной программы на 2013—2015 гг. По его словам, в ближайшие три года из государственного бюджета будет выделено более 60 млрд. рублей на развитие малого предпринимательства в России. Также будет предусмотрена поддержка малого бизнеса в 2013 году и в два последующих года из федерального бюджета. Ежегодно на достижение

поставленных целей будет тратиться более 20 млрд. рублей [3].

В настоящее время в России работает около 6 млн. субъектов среднего и малого бизнеса, включая 4 млн. ИП. Их доля на российском рынке в общем обороте услуг и продуктов составляет порядка 1/3. Значительные объемы денежных

средств будут направлены на субсидирование расходов по финансированию резидентов частных парков, а также проектам в инновационной сфере и по лизингу оборудования. Другими словами, будут предлагаться субсидии на выкуп недвижимости либо покрываться расходы на аренду помещений, где осуществляется производственная деятельность. Значительная часть средств будет направляться на поддержку небольших инновационных компаний и их проектов, бизнес-инкубаторов, коллективного доступа к оборудованию. Помимо этого, правительство дает обещание в 2013—2015 гг. уделить особое внимание повышению капитализации инфраструктуры поддержки среднего и малого предпринимательства. Это гарантийные фонды, центры микрофинансирования, фонды прямых инвестиций.

Претерпело некоторые изменения в 2013 году и налогообложение малого бизнеса. В 2012 году предприниматели могли перейти на уплату УСН на базе патента. С 2013 года введена новая самостоятельная система налогообложения на патентной основе. Новейшая патентная система налогообложения, которая предназначена для малого предпринимательства, сменит действующую, став более интересным вариантом. Этот режим налогообложения будет доступен только для индивидуальным предпринимателям по 47 основным видам деятельности. Субъектам РФ разрешено предпринимать следующие шаги:

1. встать на учет в центр занятости;
2. оформить все необходимые документы ИП и предоставить их в центр занятости;
3. составить бизнес-план [3].

Максимальная сумма, которую может предоставить центр занятости, составляет 300 000 рублей, но в реальности получается гораздо меньше. Субсидии не будут даваться фирмам, которые связаны с табачным и алкогольным бизнесом, компаниям, занимаются прокатом какого-либо оборудования или недвижимостью.

Также есть установленная программа расходов, которой должен строго соответствовать каждый предприниматель. Если установятся какие-либо

нарушения, то все взятые средства будут возвращены. По окончании года бизнесмену необходимо предоставить подробный отчет о том, как и на что были потрачены взятые им денежные средства. Если за данный срок у предпринимателя остаются неиспользованные ресурсы, то он обязан будет их вернуть [2].

Говоря о негативных тенденциях в бизнесе в 2013 г., то, наверно, в самой трудной ситуации находится «международная торговля». Например, стоимость процедуры импорта-экспорта возросла практически в 1,5 раза, число необходимых документов выросло, что влечет за собой дополнительные затраты денег и времени.

Таким образом, мы приходим к выводу, что 2013 г. является для бизнеса в РФ более благоприятным, чем несколько последних лет. Так, экономика показывает рост в ряде отраслей, а представители малого и среднего бизнеса находят все новые способы выкрутиться и выжить, даже при сложившихся непростых условиях ведения предпринимательской деятельности.

Список литературы:

1. Официальный сайт Госкомстата России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 15.12.2013).
2. Романовский М.В. Создание и ведение малого бизнеса в России // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6, Экономика. — 2008. — № 8 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.malyi-biznes.ru/> (дата обращения 13.12.2013).
3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://garantsoft.ru/poisk> (дата обращения 13.12.2013).

КОНЦЕПЦИЯ «КАЙЗЕН» И ЕЁ РАЗВИТИЕ В РОССИИ

Верин Сергей Владимирович

*магистрант I курса, отделение экономики предприятий
ФГАОУ ВПО Казанский (Приволжский) федеральный университет
Институт экономики и финансов,
РФ, г. Казань
E-mail: 1231100@mail.ru*

Кайзен — японская технология менеджмента, важнейший и необходимый элемент управления японскими компаниями. На Западе деятельность в стиле кайзен стала известна во второй половине 80-х, когда были опубликованы первые книги о роли кайзен в японских промышленных корпорациях.

Понятие кайзен — философская концепция управления, означающая непрерывное совершенствование, внесение улучшений в процесс маленькими шагами. Понятие кайзен широко, это не только усовершенствование трудовой деятельности, но и личной, семейной, общественной [3, с. 329].

Цель данной концепции — усовершенствование деятельности с помощью внутренних резервов, без привлечения крупных инвестиций извне.

В результате успешного внедрения системы кайзен могут произойти значительные изменения в компании, приводящие к следующим положительным результатам:

- устранение потерь (времени, денег, материалов, усилий);
- повышение качества (товаров, услуг, взаимоотношений, личного поведения);
- увеличение степени удовлетворенности потребителей.

В дополнение к этому выделяют еще одно важнейшее преимущество данного метода: кайзен позволяет обойти естественный страх человека перед резкими изменениями в жизни. Они происходят постепенно, поэтому и незаметно. Так что любое новшество персоналом воспринимается не как революция, а как обычное дополнение к деятельности.

С точки зрения управления издержками, концепция кайзен состоит в достижении заданного уровня сокращения затрат, которые постоянно

корректируются в сторону их дальнейшего уменьшения. Заранее планируются определенные сокращения себестоимости (целевые суммы) по каждой статье переменных затрат (материалы, комплектующие и т. д.). Затем менеджмент сравнивает фактически полученные сокращения затрат с целевыми сокращениями. При наличии расхождений устанавливают отклонения, анализируют их причины, и выявляется их влияние на планируемую прибыль.

Основная цель — чтобы с каждым разом фактические затраты становились меньше целевых. В системе кайзен рекомендуется использовать весь кадровый потенциал предприятия, в том числе рабочих, которые ближе чем менеджеры и инженеры, находятся к процессу производства [1, с. 96].

Деятельность кайзен на уровне отдельных заводов, цехов или производственных линий предусматривает широкое использование систем производства JIT («just-in-time»system) и «Jidoka» (система, которая предусматривает автономное функционирование станков и производственных линий, которые автоматически отключаются при возникновении неполадок или сбоев). Считается, что умелое использование кайзен-костинг позволяет довольно ощутимо снижать затраты на стадии производства — до 5 %.

Данный механизм довольно широко применяется в автомобильной и смежных с ней отраслях, в судостроении и других отраслях промышленности Страны Восходящего Солнца.

Рассмотрим подробнее, что же представляет из себя концепция кайзен (рисунок 1).

Существует десять классических принципов кайзен, практикующихся в японских компаниях:

1. концентрация на клиентах;
2. непрерывные изменения;
3. открытое признание проблем;
4. пропаганда открытости;
5. создание рабочих команд;
6. управление проектами при помощи межфункциональных команд;

7. формирование «поддерживающих» взаимоотношений;
8. развитие самодисциплины;
9. информирование каждого сотрудника;
10. делегирование полномочий каждому сотруднику.

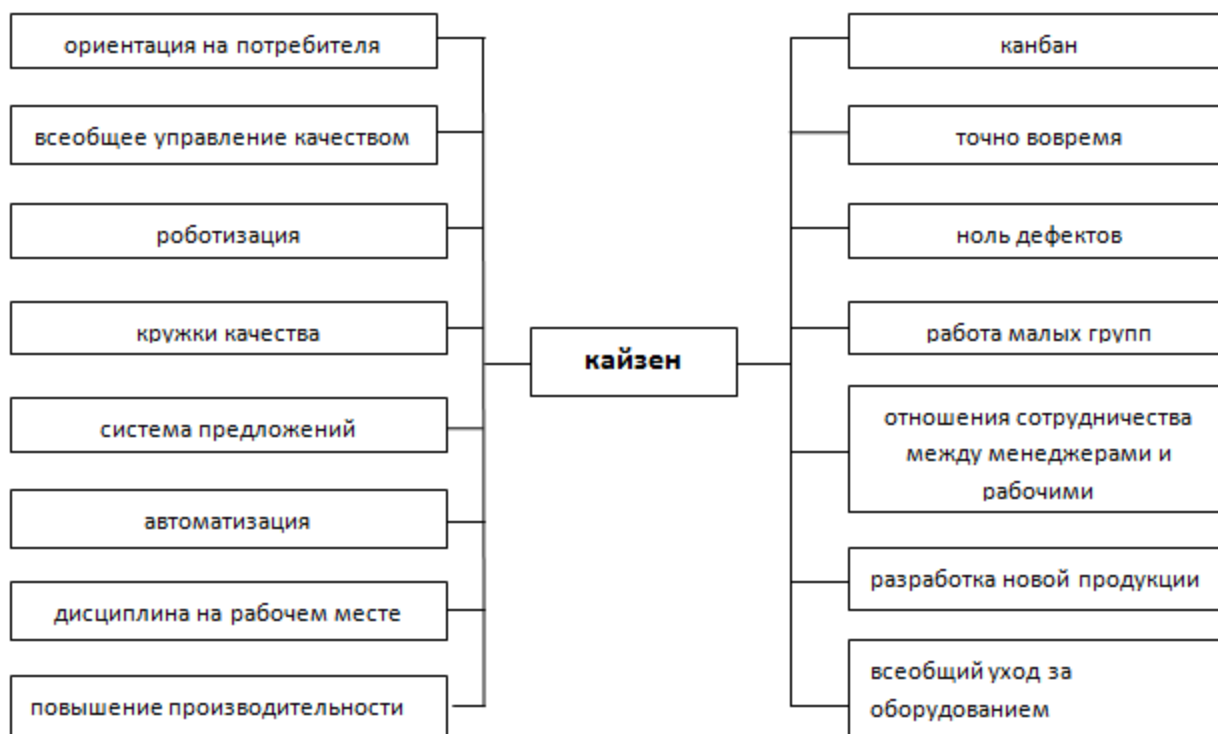


Рисунок 1. Составляющие системы кайзен [4, с. 104]

Таким образом, японские корпорации стремятся усиливать идентификацию своих работников с фирмами с помощью участия рабочих и служащих в принятии решений. Основным методом участия является деятельность так называемых малых групп, таких как кружки качества, которые первоначально создавались для улучшения работы качества в цехах. А сегодня они и другие малые группы рассматриваются управлением как вид коллективной деятельности (участие, сотрудничество) и как важное средство в воспитании преданности фирмы и повышении ответственности.

Выделим основные особенности российской практики в применении концепции «кайзен» [2, с. 35]:

- отсутствие четких и понятных правил «кайзен-костинга» для каждого сотрудника;

- отдел развития «по кайдзен»;
- «медаль» за кайдзен;
- недооценка руководством трудового потенциала компании.

Рассмотрим каждую особенность по отдельности.

Если у японцев кайдзен насаждают на общем собрании, то в российских компаниях это очередной приказ сверху. Руководитель пересылает протокол в соответствующие подразделения, не разясняя подробностей. Главное, что указывалось, было лишь то, что сотрудник должен усовершенствовать все, что он посчитает нужным. В этом и проблема. Может случиться так, что один из сотрудников решит распределить важные документы в другом порядке, якобы так лучше во благо компании, не согласовав это ни с кем. А руководитель потом может потратить довольно большое количество времени на поиск нужной папки. В результате может произойти увольнение виновного. А остальной персонал будет искать оправдание увольнению именно во внедрении концепции кайдзен и может разувериться в данной технологии. В России часто дают указания, не разясняя подробностей, и ищут виноватых среди сотрудников. Японские менеджеры никогда не ищут виновников среди персонала. Они следуют принципу Деминга «98/2». То есть из всех ошибок, только 2 % связаны с действиями сотрудников, остальные 98 % — это ошибки в организации производства, бизнес-процессах и так далее. Другими словами, российскому менеджеру не нужно было увольнять сотрудника, а искать ошибку в организации бизнес-процесса (с кем сотрудник должен советоваться, у кого просить разрешения и т. д.).

Считают, что кайдзен неприменим, если в нем не участвуют все сотрудники компании. Однако одна из российских компаний взяла курс на кайдзен, причем этим занимается всего пять человек. Два сотрудника являются «аудиторами-рационализаторами», то есть они каждый день ходят по рабочим местам и решают, что и как нужно изменить, чтобы работникам стало лучше и комфортнее работать. Их можно назвать специалистами по организации труда. Третий специалист занимается документооборотом, формализуя

предложения от двух предыдущих сотрудников. Еще один специалист уже ходит по рабочим местам и на основе решений предыдущих специалистов объясняет сотрудникам, что они должны делать для улучшения своей работы. Пятый сотрудник — это руководитель, который и возглавляет данный своеобразный отдел развития, контролируя деятельность остальных четырех специалистов. В результате получается полная противоположность японской системе кайзен, остальной персонал даже не участвует в принятии решений. В компании объяснили это следующим образом: «Не нужно отвлекать персонал от самой работы, зачем им это, пусть трудятся, а иначе, сами могут совершить множество ошибок, отвлекаясь на принятие решений». Все это позволило данной компании стать конкурентоспособной на рынке межкомнатных дверей.

В японских компаниях руководители не скупаются на солидные вознаграждения и подарки для сотрудников, которые внесли большой вклад в деятельность компании и позволили намного увеличить ее прибыль. Таких сотрудников там могут спокойно при всех достойно поблагодарить, вручить грамоту или даже медаль. В России же наблюдается обратная ситуация, в чем и состоит очередная проблема применения методики кайзен в отечественных компаниях. Если даже благодаря конкретному сотруднику компания увеличила прибыль в десятки или сотни раз, сотрудник в качестве награды может получить лишь небольшой памятный подарок или устную благодарность у начальника в кабинете. Многие руководители не считают обязательным сильно тратиться на каких-то отдельных сотрудников.

Многие считают, что главный секрет японского эффективного управления организацией — использование трудового потенциала компании, включая физические и умственные возможности, по максимуму. Значительные изменения — это чаще всего дорогие проекты, требующие огромных финансовых затрат, а по концепции кайзен постепенное улучшение практически не требует денежных ресурсов. Поэтому, конечно, эффективно для успешной деятельности компании использовать бесплатные физические и умственные возможности собственного персонала, а не тратиться за раз

на дорогую инновационную технологию. Как показала российская практика, руководство совершенно недооценивает потенциал своих сотрудников. К примеру, менеджеры собирают около 200 предложений своих сотрудников, разбираются в них до глубокой ночи, собираются пять раз, так и не рассмотрев даже половину. В конце концов, им это надоедает, и они делегируют все это отдельному специалисту, указав, что ему нужно выбрать пять наиболее перспективных идей, на его взгляд. Специалист и выбрал. Сколько же идей осталось нерассмотренными? Может специалист особо и не копался и пропустил наиболее эффективные предложения. Компания, возможно, понесла огромные альтернативные издержки от невнедренных предложений. Скорее всего, этому помешало устоявшееся отношение менеджеров к персоналу как обычному исполнителю приказов. Неверие менеджеров в возможности сотрудников — уже главное противоречие системе кайзен. Если руководители все реже посещают рабочие места сотрудников, чаще общаются с ними через интернет, электронную почту, письменные отчеты, то такие менеджеры никогда не найдут со своими подчиненными общего языка, процент недоверия будет расти. Менеджерам нужно понять, что только визуальное и личное общение с каждым сотрудником в отдельности будет способствовать успеху компании во всех отношениях.

Наглядным примером является компания «KNIGHT FRANK», которая реализовала программу “Idea Box Project”. Сотрудники вкладывают свои предложения в ящик идей, сами же создают рабочие группы и продвигают и реализуют данные идеи, постоянно обмениваясь мнениями. Что интересно, рост карьеры сотрудника зависит от количества его успешных предложений, что является отличным мотивирующим фактором.

Для российских компаний поучительным от зарубежных является то, что иностранные компании более эффективно организуют работу с персоналом. Их направления работы более передовые и технологичные: 25 % времени уходит на повышение уровня деловой репутации для инициативных и нестандартно мыслящих сотрудников, 25 % времени уходит для сбора новых

групп сотрудников для успешного развития компании, и 50 % уходит на управление организационными изменениями. Компании России же делают упор на обучение и подбор персонала.

Несколькими годами раньше российские консультанты по бизнесу предсказывали недолгий срок жизни технологии «кайдзен». Считалось, что отличие в ментальности, в сфере основных интересов, в возникновении желания вообще проводить какие-либо перемены — нововведения, российским работникам технология «кайдзен» не подходит. Но кайдзен продолжает двигаться вперед и развиваться в России, хотя иногда и по своим собственным законам. Сама жизнь доказывает, что данная восточная технология бережливости и качества не только вполне приемлема для российской ментальности, но и способствует созданию творческой атмосферы и повышению лояльности сотрудников, что очень актуально в условиях дефицита кадров.

Использование данной концепции может дать предприятиям сильное конкурентное преимущество, так как достигается более низкий уровень себестоимости в отличие от конкурентов, а тогда можно выбрать ценовую конкуренцию в основе своей стратегии, снижая без ущерба цену, а отсюда удержание соответственно рыночных сегментов.

Список литературы:

1. Альгина Т.Б. Инновационные методы управления затратами на основе стратегического подхода // Инновации. — 2010. — № 1. — с. 92—96.
2. Майорова Е. Метаморфозы технологии кайдзен в России // Управление персоналом. — 2008. — № 21. — с. 35—37.
3. Чая В.Т. Система методов управленческого учета // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 1. — с. 327—336.
4. Шилкина А. Постоянное улучшение деятельности компании // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — № 8. — с. 102—110.

МЕТОДИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Вишева Анастасия Сергеевна

*студент 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Оренбургский ГАУ»,
РФ, г. Оренбург
E-mail: visheva-1992@mail.ru*

Соколова Ирина Владимировна

*научный руководитель, ст. преподаватель кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Оренбургский ГАУ»,
РФ, г. Оренбург*

Налоговая система РФ является одним из важнейших элементов развития современной рыночной экономики. Именно налоги выступают в качестве главного источника доходов государства и инструмента экономического регулирования и воздействия государства на общественное воспроизводство и социально-экономическое развитие [1].

Проведение налогового контроля налогов и сборов в отношении плательщиков является одной из главных задач в области налогового администрирования.

Налоговый контроль в современном понимании представляет собой комплекс мероприятий, проводимых уполномоченными органами в рамках контроля за правильностью исчисления и уплаты обязательных платежей в бюджет [5].

В соответствии со статьей 87 Налогового кодекса Российской Федерации налоговыми органами проводятся:

1. выездные налоговые проверки;
2. камеральные налоговые проверки.

Еще в 2007 г. налоговое ведомство утвердило и разработало Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок, согласно которой планирование выездных налоговых проверок является открытым процессом, построенным на отборе налогоплательщиков для проведения выездного

контроля по общедоступным критериям риска совершения налогового правонарушения [2].

Выездная налоговая проверка является одним из результативных способов контроля за соблюдением налогоплательщиками законодательства о сборах и налогах. Данная форма налогового контроля также наиболее трудоемка, требует немалых затрат рабочего времени и высокого уровня квалификации сотрудников налоговых органов [4].

В настоящее время выездные проверки стали реже, но дороже. Риск выездных налоговых проверок у организаций в 2013 г. уменьшился по сравнению с 2012 г. Число проверок снизилось почти на четверть. Однако по факту проверок средние доначисления выросли почти до 10 млн. рублей [3].

В настоящее время налоговики стараются брать качеством проведения проверок, а не количеством.

Глубина проверки не должна составлять более 3 лет. То есть, если в 2014 году принято решение о проведении контрольного мероприятия, то могут быть проверены периоды 2013, 2012 и 2011 годов. Для проведения ревизии 2010 год уже закрыт. Однако временные рамки могут быть расширены [3].

Выездные и камеральные налоговые проверки преследуют одну общую цель: контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах.

Однако между выездными и камеральными проверками также существуют и принципиальные различия.

Выездная налоговая проверка направлена на доскональное изучение первичной документации для того, чтобы выявить серьезные нарушения в налоговой сфере, в то время как камеральная налоговая проверка стремится оперативно реагировать на недочеты и ошибки налогоплательщиков. Выездная налоговая проверка специализируется на выявление недочетов и ошибок, которые невозможно обнаружить в рамках проведения камеральных проверок. Камеральная налоговая проверка представляет собой форму текущего

налогового контроля, призванного обеспечить соблюдение законодательства о налогах и сборах.

Предметом выездной налоговой проверки является своевременность уплаты налогов и правильность исчисления, в то время как предметом камеральной налоговой проверки выступает своевременность предоставления налоговой отчетности и правильность заполнения.

Выездная налоговая проверка проводится на территории (в помещении) налогоплательщика, а камеральная налоговая проверка — по месту нахождения налогового органа. Выездная налоговая проверка в отдельных случаях может проводиться по месту нахождения налогового органа, если у налогоплательщика отсутствует возможность предоставить помещение для ее проведения.

Объектом выездной налоговой проверки могут быть финансово-хозяйственные операции за установленный промежуток времени, не превышающий трех лет, а объектом камеральной налоговой проверки выступает совокупность финансово-хозяйственных операций за отчетный период.

Выездная налоговая проверка может проводиться налоговыми органами всех уровней, а субъектом камеральной налоговой проверки являются территориальные налоговые органы. Также камеральная налоговая проверка проводится на основе налоговых деклараций (расчетов) и других документов, предоставленных налогоплательщиком, а выездная налоговая проверка устанавливает соответствие между фактическими данными первичной документации и предоставленными сведениями. Таким образом, выездная налоговая проверка направлена на более углубленное изучение фактов хозяйственной деятельности проверяемого лица. Для целей выездной налоговой проверки могут быть проведены специальные мероприятия такие, как осмотр помещений, выемка документов, приглашение свидетелей, экспертов, специалистов, переводчиков и т. д. Выездная налоговая проверка вправе использовать любые методы и способы, установленные налоговым законодательством, а полномочия камеральной налоговой проверки ограничены.

Выездная налоговая проверка проводится на основании решения руководителя налогового органа, а камеральная налоговая проверка — уполномоченными должностными лицами налогового органа в соответствии с их служебными обязанностями.

Выездная налоговая проверка имеет периодический характер, то есть в рамках выездной налоговой проверки может быть проверен период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором было вынесено решение о проведении проверки. Режим проведения камеральной налоговой проверки носит постоянный характер, то есть такая проверка проводится в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации.

Выездная налоговая проверка может охватить несколько налогов, в то время как камеральная налоговая проверка проводится по каждой предоставленной декларации.

В целях борьбы с несовершенством учета налогоплательщиков и регистрации, в процессе налогового контроля целесообразна реализация следующих мер:

- установление фактов несоблюдения порядка оплаты, внесения уставного капитала, либо внесение уставного капитала имуществом;
- создание информационного ресурса, содержащего сведения об организациях, не представляющих бухгалтерскую и налоговую отчетность;
- законодательно установить право налоговых органов, предъявлять иски налогоплательщикам, получившим необоснованную налоговую выгоду в результате заключения сделок с фирмами-однодневками;
- публичное информирование в СМИ информации о результатах по противодействию созданию фирм-однодневок [5].

В завершении следует отметить, что в основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг. предполагают рост налоговых поступлений за счет уплаты отдельных налогов и изменения правил исчисления, повышения налоговых ставок. Также

планируется и принятие дополнительных мер в области налогового администрирования, что подчеркивает роль выездных налоговых проверок [2].

Список литературы:

1. Афонина А.А. Организация и методика налоговых проверок. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/10916> (дата обращения — 10.11.2013).
2. Безвербная М.Ю., Кретьова Н.В. Специфика налогового администрирования в России на примере выездных налоговых проверок // Пролог. — 2013. — № 4 (4). — С. 15—17.
3. Налоговые Проверки 2013 — 2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nicolbuh.ru/kamer-prov> (дата обращения — 10.10.2013).
4. Савицкий С.И. Оценка эффективности выездных налоговых проверок // Российское предпринимательство. — 2011. — № 5 — С. 204—208.
5. Удалов Р.В. Тенденции и перспективы развития налогового контроля в России // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2012. — № 44 (8). — С. 36.

ПРОГРЕССИВНАЯ ШКАЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Гирфанова Элина Сергеевна

*студент 4 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет»,
РФ, г. Оренбург
E-mail: lina.555@mail.ru*

Соколова Ирина Владимировна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет»,
РФ, г. Оренбург*

Вопрос о возврате к прогрессивной шкале налогообложения давно уже обсуждается в нашем обществе. Не ставятся под сомнение и преимущества данного перехода, заключающиеся в увеличении поступлений в бюджет, в сокращении дифференциации доходов, в социальной справедливости и т. д.

Прогрессивное налогообложение представляет собой систему, при которой большему объекту налогообложения соответствует более высокий уровень налоговых ставок или же с ростом налоговой базы растёт ставка налога [1, с. 105].

В Государственную Думу Российской Федерации уже несколько лет поступает законопроект «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», предусматривающий введение прогрессивной шкалы по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ). Согласно законопроекту ставка НДФЛ будет зависеть от годового дохода налогоплательщика:

- до 120 000 руб. — ставка 10 %;
- от 120 001 до 500 000 руб. – 12 000 руб. + 15 % с суммы, превышающей 120 000 руб.;
- от 500 001 руб. до 1,1 млн руб. – 69 000 руб. + 25 % с суммы, превышающей 500 000 руб.;
- от 1 100 001 руб. до 2,9 млн руб. – 219 000 руб. + 35 % с суммы, превышающей 1,1 млн руб.;

- свыше 2 900 001 руб. – 849 000 руб. + 45 % с суммы, превышающей 2,9 млн руб.

В случае, если годовой доход окажется меньше прожиточного минимума в регионе, НДФЛ платить не придётся вовсе [2].

Сегодня в России 1 % населения получает около 40 % всех доходов, а бедные платят наравне с богатыми. Ожидается, что прогрессивная налоговая шкала позволит значительно сократить разрыв между различными слоями населения.

Прогрессивная ставка налогообложения необходима в наше время и сыграет существенную роль в улучшении жизни населения среднего класса. Она даст хороший толчок развитию, если процентные ставки пересмотреть. Если урегулировать процентное соотношение налогов для всех классов людей, то через некоторое время можно будет добиться того, что не 1 % населения будет зарабатывать львиную долю доходов, а большинство.

В любом развитом государстве должна быть именно прогрессивная ставка налогообложения. По сути это очень эффективный инструмент сброса социальной напряжённости. Опыт Европы убеждает в выгоде прогрессивной шкалы налогообложения [3]. С другой стороны, плоская шкала подоходного налога существует в Албании, Болгарии, Гонконге, Исландии, Латвии, Литве, Македонии, Словакии, Чехии, Эстонии, некоторых других странах Европы и Азии, а также в отдельных штатах США [5].

В настоящее время система налогообложения в России построена на принципе увеличения налоговых ставок в зависимости от роста уровня облагаемого дохода налогоплательщика. При прогрессивном налогообложении ставка налога возрастает с ростом налоговой базы. По мере роста доходов уменьшается доля всех жизненно необходимых затрат (на покупку продуктов питания, других товаров первой необходимости, на транспорт и т. п.). Становится очевидным, что при пропорциональном налогообложении совокупного дохода менее состоятельный плательщик несёт более тяжёлое налоговое бремя по сравнению с более состоятельным плательщиком,

так как доля свободного дохода у него меньше, а доля налога, которая выплачивается за счёт этого свободного дохода, выше. Поэтому необходима градация налога сообразно иерархии человеческих потребностей.

Изменение налоговой системы, то есть введение прогрессивного налогообложения само по себе является количественным, а не качественным нововведением. Необходимо, чтобы средства с налогов распределялись в региональные субъекты не количественно, а качественно, чтобы получать положительный результат. Снабжение регионов средствами должно происходить осмысленно, иначе богатые люди будут становиться ещё богаче, бедные — ещё беднее.

Однако, стоит отметить, что прогрессивная шкала налогообложения в России — явление неоднозначное. Она призвана установить социальную справедливость, когда богатые платят больше налогов, чем бедные. Но из-за большой разницы в доходах между богатыми и бедными и разницы между доходами в различных субъектах РФ прогрессивная шкала может не дать развиваться среднему классу, что представляет опасность для экономики РФ и чревато социальным взрывом. Кроме того, в России очень далека от решения проблема уклонения от уплаты налогов через фирмы-однодневки. А это значит, что состоятельные граждане смогут успешно уклоняться от повышенных ставок. Особенно с учётом уже сложившейся привычки регистрировать свои активы не в России, где фискальные органы могут узнать имущественное положение налогоплательщика, а за рубежом.

Теоретически с введением прогрессивной шкалы бюджет может получить дополнительный доход. Но в российской практике уже был опыт администрирования подоходного налога в зависимости от уровня дохода налогоплательщика. Множество граждан уклонялось от обязанности платить налог. Введение плоской шкалы дало неожиданный эффект: казна стала пополняться. Совершенно очевидно, что богатому населению нашей страны не нравится прогрессивная шкала подоходного налога. И поэтому оно будет

стараться не платить его всеми возможными способами, перекладывая в итоге основное налоговое бремя на средний класс [5].

Также существует мнение, что введение прогрессивной шкалы налогообложения приведёт к оттоку из страны высококвалифицированных специалистов, работающих в редких отраслях промышленности, науки, высоких технологий и медицины. Это мотивируется некорректным пониманием прогрессивного налога в первую очередь как инструмента восстановления социальной справедливости. Сложность и качество работы специалиста, таким образом, приведут к росту налоговых отчислений, что по сути только обостряет социальную ситуацию. По подобным причинам могут сократиться и добровольные инвестиции бизнеса в развитие социальной сферы и повышение качества жизни граждан, поскольку владельцы капитала могут отказаться вносить их, ссылаясь на выплату повышенного налога. Наконец, введение прогрессивной шкалы потребует дополнительных затрат на обеспечение работы налоговых органов, расширение необходимости самостоятельного декларирования доходов физическими лицами [3].

Особенностью России является выраженная неуверенность граждан в целевом использовании уплачиваемых налогов, что является основным фактором риска получения обратного эффекта от введения прогрессивной шкалы — вместо ожидаемого снижения социальной напряжённости это может привести к её резкому росту и катастрофической потере легитимности власти [5]. Для успешного администрирования реформированного НДФЛ властям придётся решить и проблему с сокрытием доходов состоятельных граждан, которое сейчас осуществляется с помощью оффшорных фирм [4].

С учётом вышеуказанных факторов очевидной становится невозможность одномоментного проведения реформы. Это обусловлено, в первую очередь, значительной долей налога на доходы физических лиц в доходах бюджетов развитых государств и, соответственно, высокими фискальными рисками реформы в данной сфере [5].

Таким образом, идея о введении прогрессивного налога в России весьма неоднозначна, поскольку может спровоцировать рост социальной напряжённости вместо запланированного снижения, потерю инвестиций и новую волну сокрытия доходов физических лиц. Прогрессивная шкала является эффективным инструментом регуляции развитой экономики, но в развивающейся стране может привести к кризисной ситуации.

Список литературы:

1. Алиев Б.Х. Теория и история налогообложения: учеб. пособие / Б.Х. Алиев, А.М. Абдулгалимов, М.Б. Алиев. М.: Вузовский учебник, 2008.
2. Законопроект «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» // Официальный сайт Государственной Думы Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.duma.gov.ru>.
3. Зыкова Т. Миллионщиков обложили: в России могут ввести налог на большие зарплаты / Т. Зыкова // Российская газета № 6220, 30 марта 2013. — С. 6.
4. Мнения.ру [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://mnenia.ru>
5. Назаров В. 5 доводов против введения прогрессивного подоходного налога. // Forbes.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.forbes.ru>

АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА АВТОМОБИЛЕЙ HYUNDAI В РЕГИОНЕ КМВ

Гориславский Никита Александрович
студент 4 курса, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
РГЭУ (РИНХ),
РФ, г. Георгиевск
E-mail: nikalgor@mail.ru

Лазарева Наталья Алексеевна
научный руководитель, канд. экон. наук, доцент РГЭУ (РИНХ),
РФ, г. Георгиевск

Общество с ограниченной ответственностью «СБСВ–КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ», начало свою работу с 5 июля 2007 г., предприятие динамично развивается и имеет реальные перспективы дальнейшего роста продаж продукции. Основным видом деятельности предприятия является розничная и оптовая торговля автотранспортными средствами, автомобильными деталями, техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей, предоставление прочих услуг по техническому обслуживанию автомобилей. Предприятие реализует автомобили марки Hyundai. В ассортименте автомобилей и услуг ООО «СБСВ — КЛЮАВТО ХЕНДЭ КМВ» за 2009—2010 гг. в зависимости от времени года и колебаниях спроса, бывает от 6 до 15 наименований и разновидностей моделей (до 36 наименований), такие, как (рис. 1—3):

1. Hyundai Solaris (Classic, Active, Style, Dynamic, Comfort, Optima, Family)
2. Hyundai Elantra (Base, Optima, Comfort, Sport)
3. Hyundai Sonata (Comfort, Style, Style+Navi, Prestige, Prestige+Navi)
4. Hyundai i30 (Comfort, Optima)
5. Hyundai SantaFe (Base, Base 4WD, Comfort, Style, Style+Navi, Elegance+Navi)
6. Hyundai H-1 (Base, Dynamic, Comfort)
7. Hyundai ix55 (Family, Luxury+ Navi)
8. Hyundai ix35 (Base, Classic, Style, Comfort, Prestige) и т.д.



Рисунок 1. Hyundai Solaris



Рисунок 2. Hyundai Elantra



Рисунок 3. Hyundai Sonata

В целях углубления анализа рассчитывают степень специализации производства, для чего определяют удельный вес (долю) продукции, соответствующей производственному профилю, сравнивают его с планом и с уровнем предыдущих лет. Рассмотрим следующий пример (табл. 1).

Таблица 1.

**Анализ выполнения плана по ассортименту ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО
ХЕНДЭ КМВ» за 2009 год методом среднего процента**

Наименование изделий	Объем продаж продукции, ед.		В том числе		
	По плану	Фактически	в пределах плана	сверх плана	вне плана
Hyundai Solaris	—	65	—	—	65
Hyundai Elantra	120	130	120	10	—
Hyundai Sonata	150	310	150	160	—
Hyundai i30	100	202	100	102	—
Hyundai H-1	100	90	90	—	—
Hyundai ix55	75	60	60	—	—
Hyundai ix35	175	175	175	—	—
Всего	720	1032	695	272	65

Процент выполнения плана по ассортименту составит 96 %:

$$K_{acc} = 695/720 \times 100 = 96 \%$$

Данные таблицы 3 показывают, что план по выпуску продукции по ассортименту выполнен на 96,25 %, хотя в целом план по выпуску продукции перевыполнен на 43 % ($1032/720 \times 100 - 100$).

Причинами невыполнения плана по ассортименту могут быть необеспеченность материальными ресурсами, неритмичная работа предприятия, необеспеченность рабочей силой и т. д. Рассчитаем также выполнение плана по ассортименту способом минимального процента [1].

Увеличение объема производства (реализации) по одним видам и сокращение по другим видам продукции приводит к сокращению удельного веса одних видов продукции и увеличению других, то есть к изменению ее структуры.

Для оценки интенсивности структурных изменений рассчитывают коэффициент K структурной активности:

$$K = \sum_1^n \sqrt{\Delta Y \partial_i^2} \quad (1)$$

где: $\Delta U \partial_i$ — изменение удельного веса i -го вида автомобилей в общем объеме проданных машин за анализируемый период;

n — число видов продукции по номенклатуре.

Чем больше структурных изменений в организации, тем выше данный коэффициент (табл. 2).

Таблица 2.

**Оценка интенсивности структурных изменений
в ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ» за 2011 год**

Вид продукции	Удельный вес каждого вида продукции по плану (в долях ед.)	Удельный вес каждого вида продукции фактически (в долях)	Изменение удельного веса $\Delta U \partial_i$
Hyundai Solaris	—	0,063	+0,063
Hyundai Elantra	0,16	0,125	-0,035
Hyundai Sonata	0,21	0,30	+0,09
Hyundai i30	0,14	0,196	+0,056
Hyundai H-1	0,14	0,087	-0,053
Hyundai ix55	0,11	0,058	-0,052
Hyundai ix35	0,24	0,171	-0,069
Всего	1,000	1,000	x

Рост коэффициента структурных сдвигов говорит о том, что руководство фирмы активно реагирует на изменение конъюнктуры рынка и вовремя производит обновление ассортимента автомобилей. Коэффициент K активности структуры составит [2]:

$$K = \sqrt{0,063^2} + \sqrt{(-0,035)^2} + \sqrt{0,09^2} + \sqrt{0,056^2} + \sqrt{(-0,053)^2} + \sqrt{(-0,052)^2} + \sqrt{(-0,069)^2} = 0,026 \quad \text{или } 2,6 \%$$

На основании этого, можно утверждать, что в ООО «СБСВ – КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ» структурная активность в 2011 г. составила около 3 %. Коэффициент активности структуры показывает, что на предприятии изменилась структура продаваемых автомобилей, что при прочих равных условиях можно оценить положительно.

Сдвиги в структуре проданных автотранспортных средств оказывает большое влияние на все экономические показатели: количество проданной продукции, затратноёмкость, себестоимость, прибыль и доходность. Если возрастает объем высококорентабельной продукции, то объем ее продаж в стоимостном выражении увеличивает и наоборот. Аналогичное изменение происходит и с размером прибыли при увеличении доли высококорентабельной продукции — она увеличивается [3].

При прочих равных условиях на структуру производства при продаже автомобилей и комплектующих изделий ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ» большое влияние имеет сезонный спрос и предложение и в некоторых случаях даже погода. В зимний период времени наибольшим спросом пользуются протекторы со специальным покрытием, шипованные. В летний период увеличивается спрос на установку кондиционеров, люков и т. п. Особое значение этот фактор приобретает в условиях рыночных отношений для выполнения заключенных договоров и на этой основе для расширения рынков сбыта. Невыполнение заключенных договоров грозит потерей репутации предприятия и в условиях жестокой конкуренции, в конечном счете, может привести к убыткам.

При анализе оценивают изменение фактического объема продаж продукции за отчетный период по сравнению с запланированным, а также с фактическим объемом за предыдущий период не только в ценах, действующих на отчетную дату, но и в сопоставимых (средних) ценах, что дает возможность установить влияние изменения цены на оцениваемый показатель.

В условиях инфляции, когда цены на продукцию все время растут, оценка объема продаж в денежном выражении не всегда точно может характеризовать результат производственной деятельности. Поэтому при анализе целесообразно оценивать динамику достижения плановых показателей автотранспортных средств в натуральном выражении. Рассмотрим это на примере ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ».

Анализ динамики показателей выпуска продукции предполагает определение абсолютных отклонений и темпов роста. В ходе анализа составляется следующая таблица (табл. 3).

Данные таблицы 3 показывают, что по сравнению с предыдущим годом произошло снижение объема поступившей товарной продукции на 109707 тыс. руб. или на 34,8 %. Объем проданной продукции также снизился — на 44,4 %. Темп роста проданной продукции (55,6 %) ниже темпа роста поступившей продукции (65,2 %), что привело к повышению остатков нереализованной продукции на 14939 тыс. руб., т. е. к «затовариванию».

Таблица 3.

Анализ объема продажи продукции ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ» за 2011—2012 гг.

Показатели	2011 год	2012 год	Изменение	
			тыс. руб.	в %
1. Объем поступившей товарной продукции, тыс. руб.	315242	205535	- 109707	-34,8
2. Проданная продукция, тыс. руб. (ф.№ 2)	342700	190596	-152104	-44,4
3. Изменение остатков нереализованной продукции, тыс. руб. (ф.№ 1)	-27458	+14939	-12519	-45,5

В денежном выражении в значительной степени на увеличение объема выпуска продукции повлиял вынужденный рост цен на выпускаемую продукцию в течение года в результате общей инфляции и повышения цен на энергоносители [4]. Затраты на электроэнергию, газ, горюче-смазочные материалы выросли в среднем в 1,6 раза и решительным образом повлияли на политику предприятия в области ценообразования, что, в свою очередь, негативно повлияло на многие показатели, характеризующие финансово-экономическую деятельность (табл. 4).

Таблица 4.

**Динамика продаж за период 2009—2012 гг.
в ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ»**

Годы	Месяцы											
	Янв	Февр	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Декаб.
2009	53	96	83	101	70	72	80	83	55	45	25	51
2010	27	58	40	34	29	18	24	10	26	23	38	39
2011	21	41	45	49	56	57	49	61	56	77	72	63
2012	42	53	101	70	84	92	104	67	94	105	110	110

В натуральном выражении, т.е. в единицах реализованной продукции, особенный прирост наблюдается в октябре-декабре 2011 года:

В октябре 2012 было продано 105 штук, в ноябре 110, в декабре 110 автомобилей.

Чтобы выяснить причины возникновения выявленных в ходе анализа отклонений от плана по выпуску продукции, следует более подробно рассмотреть те позиции номенклатуры производимых изделий, по которым было невыполнение заданий. Для этого проводят анализ ассортимента выпускаемой продукции [5].

Проанализируем изменение объема продаж автомобилей за указанный период времени (табл. 5)

Таблица 5.

**Анализ продаж за период 2009—2012 гг. в ООО «СБСВ — КЛЮЧАВТО
ХЕНДЭ КМВ»**

Показатели	Годы									
	2009	2010	Изменения 2010 к 2009		2011	Изменения 2011 к 2010		2012	Изменения 2012 к 2011	
			К-во	%		К-во	%		К-во	%
Автомобили	814	366	-448	44,9	647	+281	177,6	1032	+385	159,5

В 2010 году продажи автомобилей резко снизились, более чем на 50 %. В 2011 году продажи повысились на 77 % в сравнении с 2010 годом, но все равно оказались меньше на 167 автомобилей по сравнению с 2009 годом. Наибольшее количество автомобилей было продано в 2012 году —

1032 единиц, что больше на 385 автомобилей, чем в 2011 году или почти на 60 %.

В условиях рыночной системы каждый производитель выходит на рынок со своей продукцией самостоятельно, и то предприятие, которое создает для себя лучшие условия продажи своих товаров на рынке, будет находиться в лучшем положении по сравнению с другими, реализующими аналогичный товар и выполняющих такие же работы, оказывающие услуги [6]. Поэтому, чтобы процветать, нужно расти, изыскивать новые формы применения капитала, новые экономически эффективные технологии производства, новые формы доведения продукции до потребителя, например, продажи в кредит.

Анализ экономических показателей ООО «СБСВ — Ключавто Хендэ КМВ» позволил сделать вывод о том, что данное предприятие, несмотря на небольшой срок своего существования, динамично развивается и имеет тенденцию к развитию и расширению ассортимента продаваемых автомобилей, реализует эффективную ценовую политику, в основе которой лежит учет инфляционной составляющей цены.

Список литературы:

1. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2009.
2. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Вахрушина М.А. Анализ финансовой отчетности. Учебник. М.: Вузовский учебник, 2008.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. 3-е изд., пер. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. М.: Бухгалтерский учет, 2008.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. М.: КНОРУС, 2007.

7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. Приказа Минфина РФ от 7.05.2003 г, №38 н. и от 18.09.2006 г. № 115н).
8. Приказ от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации».
9. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
10. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации: учеб. пособие 3-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2008.
11. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2007.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Дружинин Артем Александрович

*студент 6 курса, кафедра финансов и кредита УФ ФУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: dartem23@yandex.ru*

Султанова Лилия Файласовна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УФ ФУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

Образование на современном этапе развития страны входит в состав основных приоритетов российского общества и государства. В Концепции развития образования указано, что необходимым условием для формирования инновационной экономики является модернизация системы образования, являющейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны [2].

Конкуренция различных систем образования стала ключевым элементом глобальной конкуренции, требующей постоянного обновления технологий, ускоренного освоения инноваций, быстрой адаптации к запросам и требованиям динамично меняющегося мира. Одновременно возможность получения качественного образования продолжает оставаться одной из наиболее важных жизненных ценностей граждан, решающим фактором социальной справедливости и политической стабильности.

Важное звено модернизации образования — учреждения профессионального образования. Их модернизация предполагает решение ряда системных задач — экономических и нормативно-правовых. В образовании невозможно добиться высокого качества и эффективности без построения таких экономических механизмов, которые должны обеспечить фактически новые принципы и систему финансирования отрасли.

Наиболее востребованным и мобильным в настоящее время является среднее профессиональное образование. Фактически среднее профессиональное образование разделяет с высшей школой ведущее место в подготовке

кадров для всех отраслей экономики и социальной сферы. Успешные подходы к развитию учреждений среднего профессионального образования продемонстрированы в рамках национального проекта «Образование».

Развитие образования предполагает совершенствование системы его финансирования, переход на принципиально новые модели финансового обеспечения отрасли.

С принятием нового Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», закреплён новый подход к экономической деятельности и финансовому обеспечению в сфере образования [3]. Для финансирования учебных заведений определяются нормативы для образовательных организаций в расчёте на одного обучающегося, исходя из типа, вида и категории. Подушевое бюджетное финансирование направлено на обеспечение гарантии каждому учащемуся получение образовательной услуги стандартного качества и объёма. Необходимо отметить, что место проживания получателя образовательной услуги, возможности местного бюджета или бюджета субъекта, где он проживает, не имеют значения. При переводе на нормативно-подушевое финансирование образовательная организация составляет план финансово-хозяйственной деятельности, в котором отражаются основные показатели, являющиеся основой для финансирования.

С 1 сентября 2013 г. особенности финансового обеспечения оказания государственных и муниципальных услуг в сфере образования определяются главой 13 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [3]. В соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ финансирование образовательных организаций осуществляется с учётом нормативных затрат на оказание государственной или муниципальной услуги в сфере образования, которые определяются:

- по уровням в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами;

- по видам и направленности образовательных программ в зависимости от формы обучения, государственных требований, типа образовательной организации, образовательных технологий, условий получения образования лиц с ограниченными возможностями здоровья, с учетом безопасных условий обучения и воспитания и охраны здоровья обучающихся.

Федеральным законом № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» определена структура норматива затрат на оказание государственных услуг в сфере образования. Он включает в себя, прежде всего, затраты на оплату труда педагогических работников, а также расходы на учебные материалы.

Идея нормативно-подушевого финансирования заключается в том, чтобы финансировать реальные услуги, учебный процесс, образовательную деятельность, а не здания, и учитывать то, какое качество идет за этими услугами. Кроме этого, использование норматива облегчает методику расчета образовательных трансфертов регионам.

Система профессионального образования Республики Башкортостан включает в себя разветвленную сеть учреждений начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, имеющих различную ведомственную подчиненность, а также негосударственных. Общий контингент обучающихся в учреждениях профессионального образования составляет около 280 тыс. человек, из них в вузах обучается около 62 %, в ССУЗах — около 38 %.

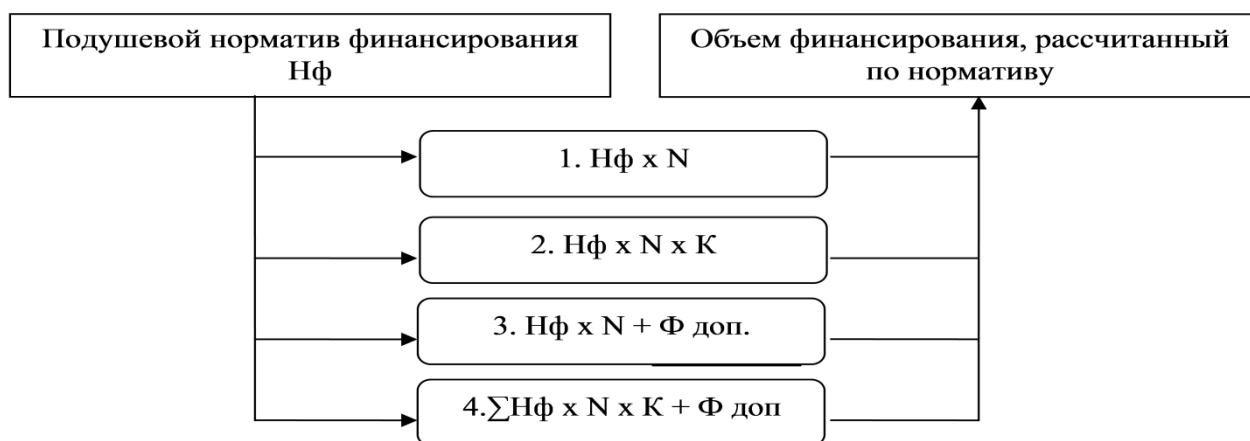
Система среднего профессионального образования (СПО) Республики Башкортостан включает в себя 75 государственных колледжей и техникумов, в которых обучаются свыше 68 тыс. чел. [4, с. 31]. По численности студентов государственных ССУЗов Республика Башкортостан занимает 2 место в ПФО. С 2012 г. в республиканское ведение передано 21 федеральное ССУЗ. Подготовка рабочих кадров в Республике Башкортостан до 1 сентября 2013 г. осуществлялась в 85 учреждениях начального профессионального образования (НПО), в которых обучалось 25,9 тыс. чел. [1]. С 1 сентября 2013 г. учреждения

НПО включены в систему среднего профессионального образования как сервисные центры по подготовке квалифицированных рабочих (служащих).

В настоящее время в Республике Башкортостан особую актуальность приобретают вопросы финансового обеспечения учреждений среднего профессионального образования, основанного на расчете норматива подушевого финансирования, в условиях ориентации региональных органов власти на повышение эффективности использования бюджетных средств. Новые экономические механизмы финансирования бюджетных организаций с использованием нормативов позволяют не только оптимизировать бюджетные расходы, но и управлять образовательными организациями, ориентируясь на результат.

В современных условиях объем бюджетного финансирования зависит от количества потребителей образовательной услуги и норматива подушевого финансирования. Поэтому важным является определение его структуры, которая формируется в зависимости от целого ряда факторов. Задача состоит в том, чтобы как можно больше увязать финансирование учреждений образования с численностью получателей образовательной услуги, то есть с количеством студентов. Сложившиеся к настоящему времени возможные варианты построения модели нормативного подушевого финансирования показаны на рисунке 1.

Необходимо обратить внимание на то, что представленные на рисунке 1 модели могут применяться при организации финансирования учреждений образования не только по отдельности, но и все вместе или в любых сочетаниях. Каждая из моделей может быть настроена на расчет всего объема финансирования или отдельных статей. Нормативы бюджетного финансирования, используемые в предлагаемых моделях, могут быть различны по структуре включаемых в них расходов.



Нф – норматив финансирования,
 N – численность студентов
 К - поправочный корректирующий коэффициент,
 Ф доп. – дополнительное финансирование

Рисунок 1. Модели построения нормативного финансирования образовательного учреждения

К настоящему времени сложились различные подходы к определению подушевого норматива, определяющие варианты финансирования учреждений среднего профессионального образования

В таблице 1 дана характеристика и порядок расчета норматива подушевого бюджетного финансирования в зависимости от структуры статей затрат.

Таблица 1.

Структура норматива подушевого бюджетного финансирования

Модели	Характеристика	Порядок расчета
А	Норматив включает в себя только прямые текущие расходы, непосредственно влияющие на стоимость реализации общеобразовательной программы	$НБФ = (ФОТ + УчР) / Ч$ где: ФОТ — фонд оплаты труда и начисления на заработную плату; УчР — учебные расходы, связанные с приобретением учебных пособий, письменных принадлежностей; материалов для учебных занятий; на учебные экскурсии, производственную практику; на приобретение учебных программ, на организацию и проведение мероприятий культурно-просветительного характера; а также включает расходы на приобретение литературы для библиотек учреждений образования Ч — численность студентов

Б	Норматив включает текущие учебные и эксплуатационные расходы с учетом индекса-дефлятора	$\text{НБФ} = (\text{ФОТ} + \text{Кр} + \text{ПР}) / \text{Ч},$ <p>где: ФОТ — фонд оплаты труда и начисления на заработную плату; Кр — коммунальные расходы с учетом планируемого увеличения тарифов; ПР — прочие расходы с учетом инфляции. $\text{ПР} = \text{ПРот.г} \times \text{Ин1} \times \text{Ин2},$ где: ПРот.г — прочие расходы отчетного года, Ин1 — индекс - дефлятор на текущий год, Ин2 — индекс - дефлятор на планируемый год</p>
В	Норматив включает все расходы кроме капитального строительства	$\text{НБФ} = \text{Нзпл} + \text{Нсод. уч.} + \text{Нсод. зд.}$ <p>где: Нзпл — норматив зарплаты и начислений на неё, Нсод. уч. — норматив затрат на содержание одного студента (питание, коммунальные услуги, канцелярские расходы, расходы на учебные пособия, мягкий инвентарь). Нсод.зд. — норматив затрат на содержание зданий, сооружений и приобретение оборудования и инвентаря</p>

Регионы РФ разработали свои нормативно-правовые акты по расчету норматива подушевого финансирования учреждений СПО (таблица 2).

Таблица 2.

Нормативно-правовые акты, регулирующие финансирование учреждений СПО

Субъект РФ	Нормативно-правовой акт
Республика Башкортостан	Постановление Правительства РБ от 31.12.2009 № 516 «О порядке расчета норматива финансирования образовательной услуги в государственных образовательных учреждениях начального профессионального и среднего профессионального образования, подведомственных Министерству образования Республики Башкортостан» (ред. от 07.12.2010)
Чувашская республика	Постановление Кабинета Министров ЧР от 15.05.2006 № 123 «Об утверждении Правил нормативного бюджетного финансирования в сфере образования в Чувашской Республике» (ред. от 30.05.2013)
Ярославская область	Закон ЯО от 01.12.2010 № 47-з «О нормативах бюджетного финансирования образовательных учреждений» (ред. от 11.11.2013); Постановление Правительства ЯО от 14.05.2008 № 231-п «Об утверждении методики расчета норматива бюджетного финансирования на реализацию федерального государственного образовательного стандарта (программы) среднего профессионального образования в образовательных учреждениях среднего профессионального образования, функционально подчиненных органу исполнительной власти Ярославской области, осуществляющему управление в сфере образования» (ред. от 17.01.2013)

Астраханская область	Постановление Правительства Астраханской области от 18.11.2008 № 617-П «О Порядке расчета нормативов бюджетного финансирования на реализацию федерального государственного стандарта (основных образовательных программ) среднего профессионального образования в государственных образовательных учреждениях Астраханской области»
Калужская область	Постановление Правительства Калужской области от 22.01.2007 № 14 «Об установлении подушевых нормативов финансирования расходов в государственных образовательных учреждениях Калужской области» (ред. от 29.04.2013)
Республика Коми	Приказ Министерства образования РК от 30.06.2011 № 226 «Об утверждении Порядка определения нормативных затрат на оказание государственных услуг (работ) государственными учреждениями Республики Коми, функции и полномочия учредителя которых осуществляет Министерство образования Республики Коми» (ред. от 24.12.2013); Приказ Министерства образования РК от 31.12.2010 № 357 «Об утверждении Методик расчета нормативных затрат по предоставлению начального профессионального и среднего профессионального образования»
Хабаровский край	Постановление Губернатора Хабаровского края от 29.01.2007 № 6 «Об утверждении Методики расчета нормативов финансирования краевых государственных образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования (ред. от 10.11.2009).
Кабардино-Балкарская Республика	Постановление Правительства КБР от 07.02.2013 № 33-ПП «О Методике расчета нормативов финансирования государственных казенных образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования».

Оценка моделей финансирования позволила определить методику расчета оптимального норматива для учреждений среднего профессионального образования. Предлагаемый норматив подушевого бюджетного финансирования разработан на основе оценки проанализированных моделей (рисунок 2).

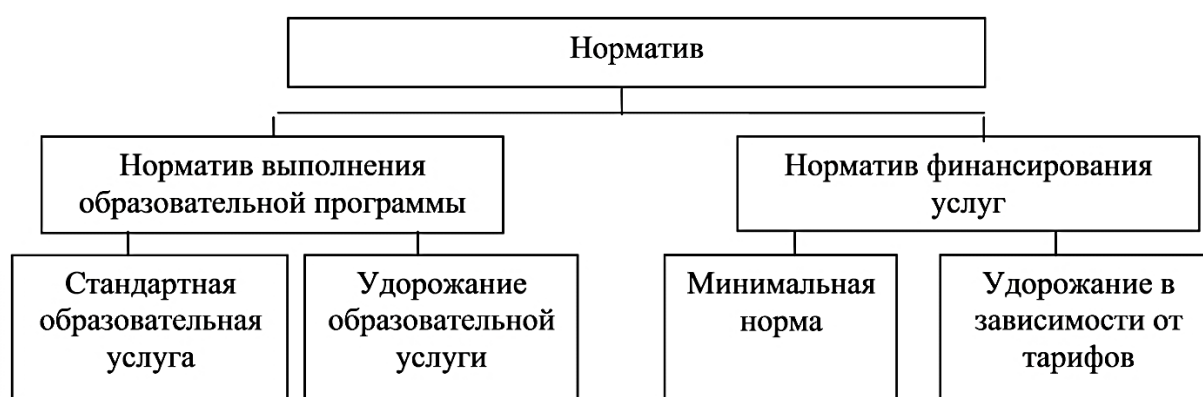


Рисунок 2. Структура предлагаемого норматива бюджетного финансирования учреждений образования

При расчете предлагаемого норматива учитываются численность студентов и коэффициенты удорожания образовательной услуги, которые определяются с учетом специфики деятельности образовательных учреждений, инфляции и изменения тарифов. Доведение финансовых ресурсов с одного уровня бюджетной системы до другого, вплоть до образовательной организации, осуществляется исключительно по этим двум показателям. Использование статей бюджетной классификации на этапе формирования бюджетов не рекомендуется. Выделение средств образовательной организации осуществляется «единой суммой», без разбивки по статьям. В том случае, если этот принцип нарушается, и образовательные организации получают бюджетные средства не единой цифрой, а с делением на статьи бюджетной классификации, деформируется сама цель нормативного подушевого финансирования — финансирование по количеству студентов, получателям образовательной услуги, рост самостоятельности образовательных организаций в принятии решений.

Только после выделения (одной цифрой) бюджета происходит формирование плана расходов образовательной организации в рамках ПФХД. Руководитель образовательной организации имеет самостоятельность в определении направлений использования полученных ресурсов и формировании ПФХД в соответствии с действующей бюджетной классификацией, исходя из поставленных целей и задач перед образовательной организацией.

Такой механизм, с одной стороны, позволяет формировать бюджет на подушевой нормативной основе, с другой, расширяет права руководителя образовательной организации, соответствует нормам Бюджетного кодекса, а также не входит в противоречие с принципами казначейского исполнения бюджета.

Предлагаемая структура норматива финансирования позволяет установить подушевые нормы не только по расходам на оплату труда и учебным материалам, но и по коммунальным услугам, что в свою очередь позволяет осуществлять более четкий контроль расходов образовательной организации.

Поскольку расход по коммунальным услугам зависит от площади здания, то при расчете предлагается установить минимальный норматив, который будет корректироваться с учетом эффекта масштаба (здания) образовательной организации.

Финансирование ремонта, транспортных работ, приобретение основных средств осуществляется не постоянно, поэтому в состав норматива их включать нецелесообразно. Отдельные виды расходов выведены из норматива при использовании аутсорсинговых услуг. Развитие аутсорсинговых услуг способствует развитию коммерческих структур, которые их оказывают.

Таким образом, можно сделать вывод, что оптимизация финансирования учреждений среднего профессионального образования затрагивает не только бюджетную сферу, но и коммерческие структуры, то есть напрямую связана с развитием рыночных отношений в регионе.

Список литературы:

1. Информация о системе образования в 2012/2013 учебном году [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://morb.ru/minvo/itogi/index.php> (дата обращения: 08.01.2014).
2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 17 нояб. 1996 г. № 1662-р : в ред. распоряжения Правительства Рос. Федерации от 08 авг. 2009 г. № 1121-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2008. — № 47, — ст. 5489.
3. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон Рос. Федерации от 29 дек. 2012 г. № 273-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 дек. 2012 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 26 дек. 2012 г. // Рос. газ. 2012. 31 декабря.
4. Публичный доклад Министерства образования Республики Башкортостан. Уфа, 2013. — 120 с. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://morb.ru/minvo/itogi/pd2013.pdf> (дата обращения: 08.01.2014).

АУТСОРСИНГ, КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Еганян Гайк Карленович

Плешков Александр Михайлович

студенты 3 курса, кафедры МЭ СтГАУ,

РФ, г. Ставрополь

E-mail: gayk6412@mail.ru

Агаркова Любовь Васильевна

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор СтГАУ,

РФ, г. Ставрополь

Предприятия в современных условиях выступают одним из важнейших институтов, которые обеспечивают развитие экономики, способствуют снижению безработицы, однако современное состояние развития предприятий характеризуется высокой степенью неустойчивости и нестабильности. Это обусловлено тем, что необходимой составляющей предприятия являются затраты только на введение основной хозяйственной деятельности, но и управление непрофильными функциями, которые не приносят прибыли, но являются крайне необходимыми для стабильного функционирования предприятия. Достигают успеха те предприятия, которые ведут свой бизнес наиболее эффективным способом, достигая при этом снижения операционных затрат при сохранении высокого качества товаров и услуг.

Существенный вклад в изучение и раскрытие теоретических и практических аспектов в формировании и развитии аутсорсинговой формы предпринимательской деятельности внесли отечественные и зарубежные ученые: М.А. Бабий, Н.Н. Думная, В.В. Клименко, В.И. Ляшенко, Д.В. Черемсин и другие. Это свидетельствует об активном исследовании сущности и основных преимуществ аутсорсинга как одной из эффективных форм взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса.

Действующие и вновь формирующиеся малые и средние предприятия функционируют самостоятельно либо во взаимодействии с крупным бизнесом. Для национальной экономики определенный интерес представляет

рассмотрение возможности внедрения новых форм взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса на основе принципов аутсорсинга.

Среди причин, заставляющих фирмы передавать часть бизнес-процессов на аутсорсинг, часто называют уменьшение и возможность контроля затрат, фокусирование компании на главном, возможность воспользоваться наилучшим мировым опытом, высвобождение внутренних ресурсов для других процессов, неготовность внутренних ресурсов к выполнению данных работ, ускорение отдачи от реинжиниринга, отказ от неуправляемых или слабоуправляемых функций, доступность капитальных фондов, распределение рисков, денежные поступления.

Аутсорсинг повышает эффективность выполнения определенных функций предприятий в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения персоналом и даже производства. Он также позволяет решить проблемы с привлечением, обучением и удержанием квалифицированного персонала, а также с непрерывностью бизнес-процессов: замена персонала на время отпуска, болезни, обучения обеспечивается поставщиком услуг. Кроме того, появляется гибкость в управлении ресурсами - компании не нужно беспокоиться о сокращении численности своих сотрудников при изменении ситуации на рынке, перепрофилировании деятельности, уменьшении объемов производства. Однако основной выгодой являются возможность использовать чужой высокопрофессиональный опыт, накопленный при решении аналогичных задач, и постоянный доступ к новым технологиям и знаниям. Данный инструмент управления особенно актуален для российских компаний, потому что руководству часто необходимо концентрироваться на развитии бизнеса и поиске новых решений, рынков, продуктов, при этом доверив рутинные операции профессионалам в соответствующей области.

Существует очень много мнений по поводу того, чем же является на самом деле аутсорсинг. Термин «аутсорсинг» переводится как использование внешних источников, известно определение аутсорсинга как «передача части

функций предприятия стороннему подрядчику» [1]. Под аутсорсингом понимается передача сторонним компаниям различных элементов хозяйственной деятельности головного предприятия. Некоторые ученые, критически высказываются в отношении прогрессивных и зарекомендовавших себя положительными и устойчивыми результатами в развитых странах формул бизнеса, устанавливающих взаимоотношения крупных и малых предприятий. По их мнению, такие формы, как вертикальная структура кластеров, аутсорсинг, франчайзинг «отводят малому предприятию только и единственно вспомогательную роль, не говоря уже о том, что служат способами перекладывания на него издержек крупного предприятия и/или ограничивают его самостоятельность». В противовес данному утверждению следует отметить, что вся экономика страны распределена на крупные сегменты, такие как горно-металлургический комплекс, энергетика, машиностроение, в которых малый бизнес имеет ограниченные возможности, может исполнять исключительно вспомогательные функции.

Рыночные условия оставляют право выбора за каждым предприятием исполнять такие функции, находясь в определенной зависимости от головного предприятия или перейти в другой сегмент экономики, более соответствующий его техническим возможностям самостоятельного функционирования. Равноправие всех фигурантов бизнеса должно выражаться в отсутствии дискриминации или монополизма на рынке товаров и услуг, равных условиях доступа к государственным заказам, кредитным ресурсам, дифференцированными обоснованном подходе к вопросам льгот и преференций. При этом организационные технологии, такие как аутсорсинг, заслуживают углубленного изучения с целью применения их в конкретных условиях сложившихся экономических отношений.

Период трансформации национальной экономики и необходимость в то же время соответствия динамике прогрессивных мировых тенденций обуславливают ускоренную адаптацию западных технологий и вновь открываемых формул бизнеса (аутсорсинг, франчайзинг и т. п.) к национальным

условиям. Однако даже «при самом успешном использовании заимствований модернизация оказывалась частичной и локальной» [2], и заграничный оригинал новшеств преобразовывался национальными особенностями иногда в своё «антиподобие». Главная причина — «в заданном ракурсе государственного взгляда на высокопроизводительный импортный образец, в том, что воспринимается производственно техническая сторона и недооценивается творчески-динамический, плохо управляемый административными методами человеческий фактор» [2]. Это утверждение относится к любым заимствованным в готовом виде западным технологиям как промышленного назначения, так и организационного плана, таким как кластерные инициативы, аутсорсинг, франчайзинг и т. п. при недостаточном внимании со стороны государства к формированию «инновационной среды с её стимулами частного, индивидуального и группового интереса, реализующего себя в демократически правовом поле» [2].

Насыщенность зарубежных рынков товарами и услугами, усиление конкурентной борьбы между товаропроизводителями на национальном и международном рынках стимулирует активные поиски минимизации собственных затрат и концентрации внимания интеллектуальных ресурсов на стратегических направлениях бизнеса, отдавая при этом вспомогательные составляющие жизнедеятельности предприятий сторонним исполнителям на условиях аутсорсинга. Аутсорсинг предполагает более глубокие формы партнерских отношений между головным предприятием и исполнителями отдельных функций для этого предприятия, нежели традиционные контрактные соглашения. Для исполнения функций со стороны заказчика аутсорсинговой компании могут быть переданы определенная часть активов в форме долговременной аренды либо продажа их на льготных условиях с обязательным исполнением договорных положений.

Следует отметить, что в основе хозяйственных взаимоотношений различных предприятий лежат договорные отношения, согласованные участвующими сторонами и имеющие определенные степени свободы

и поэтому выделить в «чистом виде» в отношениях предприятий кластерные связи, аутсорсинг, субподряд, франчайзинг и другие формы не представляется возможным. В реальности происходит переплетение элементов названных форм взаимоотношений субъектов с преобладанием тех или иных характерных признаков данных понятий, по которым и относят установившиеся связи к определенному типу.

Неоспоримые преимущества, заложенные в идее аутсорсинга, отвечают сложившимся реалиям в национальной экономике и поэтому со стороны региональных властей и инфраструктурных подразделений предпринимательства необходима всесторонняя пропаганда аутсорсинговых технологий в организации бизнеса. К преимуществам аутсорсинга относят следующие [5—9]:

1. Возможность для руководства сосредоточиться на основном направлении бизнеса.

2. Уменьшение операционных затрат за счет передачи ряда функций внешнему подрядчику.

3. Оптимизация численности персонала.

4. Минимизация собственных рисков и возможность перераспределения своих ресурсов на основные направления бизнеса.

5. Использование высококвалифицированных специалистов, найм которых был бы слишком дорогим или нерациональным.

6. Внедрение передовых технологий через специализированную аутсорсинговую компанию.

7. Сокращение объемов инвестиций не в основные фонды.

По степени интеграции предприятие-аутсорсер с основным предприятием выделяют несколько видов аутсорсинга [6, 8]:

- функциональный, при котором степень влияния аутсорсера на бизнес заказчика минимальна, так как выполняется определенный договором объем работы в согласованные с заказчиком сроки; аутсорсинг бизнеспроцессов, включает передачу сторонней компании отдельных процессов, не являющихся

для заказчика основными. Ими могут быть бухгалтерский учет, управление персоналом, реклама, логистика и т. п.;

- производственно-технологический, при котором происходит передача сторонним организациям основных для компании бизнеспроцессов.

Многие мировые брэнды в настоящий момент занимаются лишь проектированием, стратегией, контролем. По данным ВТО [7], в 2009 г. лишь 37 % стоимости выпускаемых в США автомобилей производились на родине. При этом 30 % стоимости автомобилей направлялись в Южную Корею на сборку машин, 17,5 % — в Японию на покупку комплектующих и современных технологий; 7,5 % — в Германию за дизайн и т. д.

Причинами, препятствующими распространению аутсорсинга во взаимоотношениях предприятий, являются [5, 56]:

1. Не информированность и отсутствие общих знаний о принципах аутсорсинга и современных тенденций развития бизнеса.

2. Опасения потери контроля и разглашения технологических и иных коммерческих тайн.

3. Недостаточно высокий уровень менеджмента участвующих сторон, предполагающий профессиональное оперативное управление, четкий финансовый менеджмент и надежные механизмы контроля.

4. Недостаток высококвалифицированных управляющих, способных проанализировать ситуацию и оценить преимущества аутсорсинга в нынешних условиях развития рыночных отношений.

Для повышения конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса на основе развития аутсорсинга необходимо:

1. Провести исследование эффективности различных форм организации взаимодействия малого и крупного бизнеса.

2. Разработать методические рекомендации по организации аутсорсинга, взаимодействия крупных и малых предприятий.

3. Провести семинар с участием малых и крупных предприятий, аналитических, маркетинговых, венчурных и лизинговых фирм с целью

изучения и сравнения эффективности различных институтов взаимодействия, в том числе и зарубежного опыта.

Подводя итоги можно сказать, что аутсорсинг можно рассматривать как очередную, более высокую ступень в сравнении с предыдущими формами развития отношений субъектов предпринимательства, которая при профессиональном управлении может значительно повысить рентабельность бизнеса.

Преимущественное развитие аутсорсинг получает между крупными и малыми специализированными предприятиями, реже между средними и малыми. . Существенной проблемой, препятствующей становлению аутсорсинговых отношений, содной стороны, является отсутствие информации для крупных предприятий о потенциальных возможностях малых предприятий, с другой стороны, большинство малых и средних предприятий не могут самостоятельно выйти на уровень высшего менеджмента крупных предприятий для обсуждения перспектив сотрудничества. Наиболее эффективным связующим звеном между различными экономическими агентами может выступать местная или региональная власть и авторитетные объединения предпринимателей.

Перераспределение экономических рисков между участниками, объединение потенциала активов предприятий, оптимизация производственных процессов и вследствие этого — снижение себестоимости продукции, концентрация усилий и ресурсов головного предприятия на основном направлении бизнеса — неоспоримые преимущества аутсорсинга как формы взаимодействия различных предприятий.

Список литературы:

1. Кузьменко Д. На грани стратегии и операционной эффективности / Д. Кузьменко // Компаньон. Стратегии. — 2012. — № 2. — С. 8—12.
2. Левин И. Средний класс, малый бизнес и власть / И. Левин // Мировая экономика и международные отношения. — 2010. — № 8. — С. 47—59.

3. Николаев М.В. О проблеме формирования кластеров в российской экономике (на примере алмазно-бриллиантового комплекса Якутии) / М.В. Николаев, И.Е. Егорова // Проблемы современной экономики. — № 3(19) [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.mesopoty.ru>.
4. Марков С. Франчайзинг: решение проблем развития бизнеса / С. Марков // Проблемы теории и практики управления. — 2011 — № 3. — С. 104—107.
5. Бабій М.А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М.А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2012. — № 6 (35). — С. 53—57.
6. Думная Н.Н. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса / Н.Н. Думная, Д.В. Черемисин // Финансы Деньги Инвестиции. — 2006. — № 4. — С. 3—19.
7. World Trade Organization. Annual Report 2009. Geneva: World Trade Organization (WTO), 2011.
8. Ляшенко В.И. Регулирование развития малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения: моногр. / В.И. Ляшенко; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. Донецк, 2010. — 425 с.
9. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. — 2011. — № 8. — С. 16—24.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ОБРАЗОВАНИЯ

Илюхина Марина Юрьевна

*магистрант 2 курса, кафедра экономики и менеджмента,
Госуниверситет — УНПК,
РФ, г. Орел*

E-mail: mother_anorexia@inbox.ru

Мусатова Ирина Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
кафедра экономики и менеджмента, Госуниверситет — УНПК,
РФ, г. Орел*

В настоящее время значительную роль играет задача интеграции науки, образования и инновационной деятельности. Она выступает одним из приоритетных факторов развития экономики. Разрешение проблемы подготовки необходимых экономике специалистов реально только при тесном взаимодействии учебных заведений и компаний. Для этой цели важно построение системы, при которой выстраиваемое отношение является обоюдным и формирующим синергетический эффект. Подобное взаимодействие даст возможность определить приоритетные направления деятельности вуза и реализовать стратегическое развитие компании. Такая масштабная задача предполагает возникновение новых норм и видов договоров, которые повышают качество взаимодействия и требуют создания системы оценки эффективности возникающих отношений. Многие вузы уже имеют большие перечни фирм-партнеров, а многие фирмы уже обдумывают совместно с высшими учебными заведениями, как уменьшить разрыв теории с практикой. Однако противоречия сторон все же остаются: высшая школа утверждает, что малое число работодателей готово к партнерству, а бизнес заявляет, что ему было бы проще подключаться к совместной работе, если бы университеты проявляли больше инициативы.

Один из традиционных способов взаимодействия — студенческая практика — в настоящее время все еще имеет лидирующие позиции: он снимает противоречие между устоявшимися формами подготовки

и интересами самих студентов. Оно усугубляется к старшим курсам, когда в вузах значительно снижается посещаемость многих дисциплин. Студенты в это время выбирают практику, устраиваются на которую сами, или предпочитают работать (нередко не по специальности). Решением служит создание системы сотрудничества вуза с основными практическими базами, то есть с фирмами, где студенты могли бы заниматься профильной работой. Подобная схема взаимодействия выгодна всем. Организация, которая допускает студентов до рабочих мест, имеет возможность увидеть подготавливаемых специалистов в конкретной работе. Ведь организации стараются не брать выпускников без опыта сразу в штат, опасаясь приобрести «кота в мешке», и такого рода партнерство становится для них приемлемым решением.

Целесообразным оно является и для вуза, который не только решает проблему нехватки практических знаний, но и иногда получает материальную отдачу.

Наиболее современный тип взаимодействия — создание эндаументов (целевых капиталов) ведущих университетов. Бизнес направляет средства в университет, который вкладывает их в акции или ценные бумаги и расходует полученные проценты по своему усмотрению. Таким образом, капитал бизнеса работает на будущее, составляя постоянную подпитку университету. Однако на начальном этапе процесса построения эндаументов не стоит ожидать большого энтузиазма бизнес - сообщества и ощутимую прибыль университетов. Но и это будет крупным успехом — фирмы смогут создавать крупные финансовые фонды и стабильную основу для совершенствования университетов.

Стоит отметить, что часть академического сообщества относится к эндаументу с недоверием, считая, что вмешательство бизнеса в финансирование университетов абсолютно недопустимо.

Многие виды партнерства высших учебных заведений и фирм (целевые программы, обучение в корпоративных университетах и т. д.), по сути своей, относятся к товарно-денежным отношениям. Работодатель предоставляет

средства, чтобы получить специалиста с нужным ему набором знаний, а вуз осуществляет индивидуальный заказ. В настоящее время программ подобного рода и работодателей достаточно, но все же не хватает для того, чтобы преобразовать вузовское образование в целом. Для этого необходимы не только специальные формы обучения, но и обновленные образовательные стандарты.

Удовлетворяя свои социально-экономические потребности, вуз поднимает на новую ступень свою конкурентоспособность на рынке образовательных услуг, приобретает альтернативные источники финансирования научной и образовательной деятельности; предприятия же получают специалистов, подготовленных учреждениями профессионального образования, с необходимыми практическими и теоретическими знаниями и навыками, развитыми профессиональными качествами, обладающих высоким уровнем работоспособности, способствующие обеспечению высокой производительности труда, уменьшению непроизводительных затрат фирмы на переподготовку, повышению конкурентоспособности фирмы.

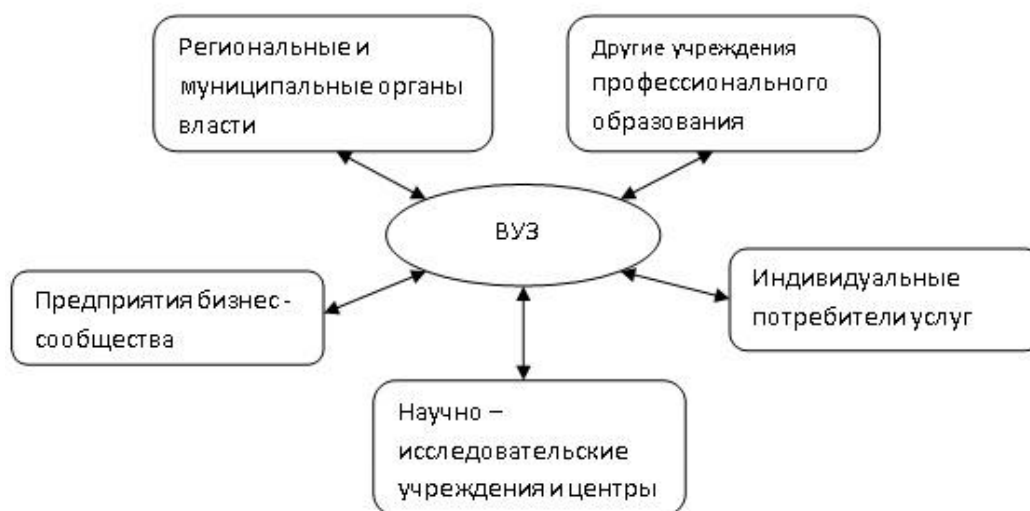


Рисунок 1. Схема взаимодействия вуза с партнерами

Параметрами эффективности взаимодействия выступают: количество трудоустроенных выпускников конкретного вуза; количество долгосрочных соглашений сотрудничества; наличие вспомогательных источников

финансирования и иных путей восполнения затрат на содержание высшего учебного заведения; слаженность работы исследовательских проектов и образовательных программ, а также бизнес-структур; построение и усовершенствование результативных экономических структур малого наукоемкого бизнеса; построение базовых учебно-научно-производственных центров обеспечения программ и технологий подготовки молодых кадров; модификация учебного процесса и усовершенствование инновационных технологий в образовании, науке и бизнесе.

Несложно определить, что интерес в создании и закреплении тесных взаимоотношений имеют обе стороны. Они позволяют университетам идентифицировать изменяющиеся запросы со стороны бизнеса к специалистам и быстро вносить поправки в образовательные программы, что, в свою очередь, способствует повышению уровня конкурентоспособности учебного заведения. При этом фирмы получают возможность оказывать влияние на учебный процесс, ставить задачу на подготовку кадров по «специальному заказу», принимать непосредственное участие в образовательных процессах, осуществлять реализацию совместных проектов.

Давая оценку такому взаимодействию, стоит принять во внимание, что не всегда причиной, стимулирующей компанию налаживать и закреплять взаимодействия, является преумножение текущей экономической выгоды. При высоком уровне неопределенности и динамичности рынка большинство организаций стремится к достижению стабильности и поиску альтернативных путей совершенствования. Так, стабильность связывается с минимизацией рисков, сопровождающих функционирование компании, или с возможностью осуществить ее стратегические планы в рамках взаимодействия.

Для выбора эффективных форм отношений между компаниями и вузами необходима оценка результатов их взаимодействия. Понятие эффективности взаимодействия многопланово, а поиск критериев эффективности затруднен сложностью самой системы. Трудности в определении критериев эффективности взаимодействия российских компаний и вузов появляются

и вследствие того, что каждый участник, в первую очередь, ориентируется на достижение своей персональной эффективности. А масштаб персональной эффективности, который каждый участник достигает в результате сотрудничества, зависит от эффективности работы системы в целом.

Поиск критериев эффективности должен происходить с учётом важности функционирования обеих систем как самостоятельных, а также с учётом значимости достижения цели взаимодействия сторон. Система взаимодействия, образуемая в результате кооперации компаний и вузов, является синергетической, следовательно, при оценке эффективности её функционирования важно принимать во внимание существующую взаимосвязь с внешней средой. Любая, даже эффективно функционирующая система, способна негативно воздействовать и наносить экономический ущерб смежным системам или системам более высокого иерархического уровня, частью которых она является.

В общем случае, эффективность взаимодействия структур характеризуется соотношением полученных результатов и затрат на функционирование системы. Когда взаимодействие разрастается и усложняется, то её участникам приходится нести дополнительные затраты на организационную работу или на дополнительное необходимое техническое и программное обеспечение. В этом случае очевидно, что стимулы для взаимодействия компаний и вузов возникают в случае, когда суммарные эффекты от взаимодействия превышают затраты на формирование отношений. Каждый участник должен иметь некую причину, перекрывающую достоинства автономного функционирования. Для того чтобы разовое взаимодействие сторон трансформировалось в прочные связи между ними (в симбиоз), необходимо снижать уровень влияния факторов, разрушающих взаимодействие, и усиливать влияние факторов, стимулирующих его. Результативность взаимодействия будет возникать при условии превышения кооперационных эффектов над кооперационными затратами и должна покрывать возможные убытки от воздействия внешней среды.

В связи с этим актуальным является подход, предполагающий рассмотрение эффективности взаимодействия с точки зрения ценности (значимости)

взаимоотношений для каждого из субъектов образующейся системы. Закладываемые в оценку взаимодействия параметры значимости учитывают:

1. выявление и согласование интересов вуза и компании (является ключевым при выработке стратегий взаимодействия),

2. обеспечение условий взаимодействия внутри вуза, стимулирующих повышение качества образовательного процесса, научного и инновационного потенциала,

3. обеспечение условий взаимодействия внутри компании, стимулирующих повышение доходности бизнеса, рост инновационной составляющей в продукте компании.

Критерии эффективности взаимодействия субъектов делятся на следующие группы:

- организационно-экономические (улучшение результатов работы компаний и вузов за счёт приобретения технологических, финансовых, научных и других преимуществ);

- социально-экономические (достижение социально-экономических целей, улучшение институционального климата, возникновение перспектив взаимодействия);

- экономико-стратегические (развитие стратегий участников взаимодействия как с учётом интересов каждого из них по отдельности, так и интересов возникающей системы в целом).

Организационно-экономические и социально-экономические составляющие могут носить краткосрочный характер (полученный в реальном времени эффект), что позволяет быстро оценивать результаты взаимодействия, так и долгосрочный характер (ожидаемый в будущем эффект). Динамику же экономико-стратегических показателей можно оценить лишь спустя определенное время.

В результате взаимодействия образуется новая система, обладающая свойствами, которые не сводятся к простому суммированию свойств каждого участника. Возникает синергетический эффект, обеспечивающий

доминирование эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности. Также необходимо учитывать и продолжительность возникающего взаимодействия, так как длительность возникающих контактов влияет на эффективность процессов взаимодействия и их цели. Оценка эффективности взаимодействия вузов и бизнеса может быть представлена в виде схемы (рисунок 2).

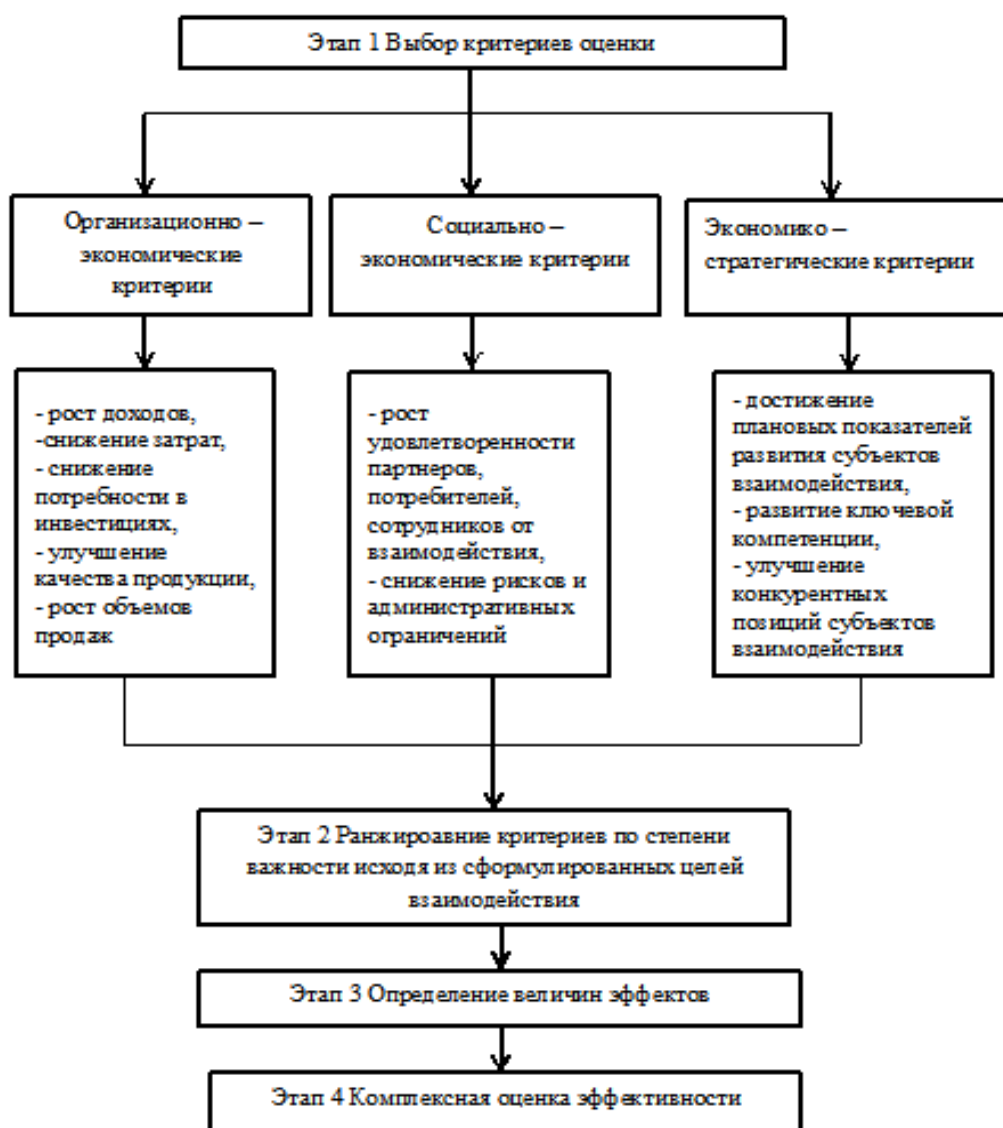


Рисунок 2. Общая схема оценки эффективности взаимодействия образования и бизнеса

Схема, изображенная на рисунке 2, может быть применима как при анализе эффективности уже сложившихся организационных

взаимодействий, так и при планировании новых подобных взаимодействий для предварительного мониторинга целесообразности их построения. Чаще всего в системе оценки эффективности приходится объединять организационно-экономические показатели, оцениваемые количественно и социально-экономические и экономико-стратегические составляющие, оцениваемые качественно, но в значительной степени, влияющие на эффективность взаимодействия. На начальном этапе оценки эти показатели рассматриваются отдельно друг от друга, после чего в целом оценивается вся ситуация с помощью экспертного подхода, позволяющего задействовать рейтинговую систему оценки эффективности, учитывая сложившиеся определенным образом условия и исходя из целей взаимодействия. При этом проводится ранжирование критериев эффективности по степени важности для каждого из его участников.

При разработке алгоритма оценки взаимодействия важно не только определять показатели оценки его эффективности, но и то, каким образом они влияют на показатели реального взаимодействия. В связи с этим ключевым является использование методических подходов к оценке показателя эффективности. Использование разработанных алгоритмов приводит к уменьшению времени решения задачи (комплекса задач), позволяет учитывать все критерии вариативного разнообразия при оценке показателей, влияющих на эффективность взаимодействия.

Список литературы:

1. Дымарская О.Я. Профессиональное образование и рынок труда: опыт и перспективы взаимодействия // Россия реформирующаяся: Ежегодник 2005 / Отв. ред. Л.М. Дробижева. М.: Институт социологии РАН, 2006. — С. 174—184.
2. Карловский А.В. Формирование системы показателей деятельности высшего учебного заведения // Качество, инновации, образование. 2008. № 9.
3. Левшина В.В., Шимохина В.В. Оценка результативности системы менеджмента качества образовательной организации // Проблемы современной экономики. 2007 № 23.
4. Мальцева Г.И. Концепция перехода вуза от управления затратами к управлению результатами // Сибирская финансовая школа. 2007. № 1.

ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кришалович Елена Генриковна

*студент 3 курса кафедры «Экономики и управления»
НОУ «Институт мировой экономики и информатизации»*

РФ, г. Москва

E-mail: e-kryshalovich@bk.ru

Максимик Галина Ивановна

научный руководитель

*УО «Гродненский государственный аграрный университет»,
Беларусь г. Гродно*

Бухгалтерский учет насчитывает тысячелетнюю историю, уходящую своими корнями в глубь на 5000—4000 лет до н. э. [5, с. 8]. Первые хозяйственные операции, открытые археологами, зарегистрированы на табличках из слоновой кости. Счетоводство по торговым операциям в Шумере отражены на каменных носителях. В Древнем Египте учет велся на папирусах, в Греции и Риме — на восковых табличках и медных досках, а также на коже, все это предопределило систематическую регистрацию в хронологическом порядке.

Методология бухгалтерского учета носила примитивный характер и отражала повседневность хозяйственных операций в натуральном выражении, в основе которой лежало отражение факта хозяйственной жизни. Названная парадигма (униграфическая или простая бухгалтерия) была единственной и существовала в Европе почти до XIII в. н. э. Предположительно многовековой учетный консерватизм наблюдался из-за применения аддитивной римской системы счисления, громоздкой и сложной в арифметических подсчетах.

Отражая общехозяйственные и общеэкономические законы общества, бухгалтерский учет развивается во взаимосвязи с другими фундаментальными науками, становясь информационной основой для ряда прикладных наук.

XIII в. знаменуется в истории Европы (в первую очередь в Италии) возникновением первых признаков ренессанса (проторенессанс). Период возрождения начинается в искусстве, живописи и прежде всего в науке.

Первый крупный математик средневековой Европы Леонардо Пизанский (Фибоначчи) в 1202 г. способствовал распространению в Европе позиционной системы счисления [2], что, несомненно, было преимуществом в сравнении с аддитивной римской системой. С новизной математической мысли меняется учетная политика хозяйствующих субъектов. Распространение арабских цифр способствовало не только росту точности в учете хозяйственных операций, но и началу формирования хозяйственного права в юриспруденции.

В эпоху проторенессанса формируются три основные парадигмы — униграфическая или простая, камеральная (регистрация операций в кассе, что предопределяет учет доходов и расходов) и диграфическая или двойная запись, однако, сосуществуют все три парадигмы без взаимного участия, хотя и являются основой фундамента такой науки как бухгалтерский учет.

Идея новизны, которой присуще научное познание, имеющая творческую силу, создает почву для совершенствования управления хозяйственными процессами.

Период с XIII в. по XIX в. знаменуется распространением диграфического учета благодаря итальянскому математику Луке Пачоли, выпустившему книгу «Тракт о счетах и записях» [3], в которой отражено применение двойной записи в торговом предприятии.

Методы бухгалтерского учета эволюционируют вместе с ростом производственных сил и производственных отношений, постепенно превращаясь в единую систему способов и приемов фиксации разнообразных хозяйственных операций, демонстрируя диалектику развития бухгалтерского учета.

Диалектический метод познания есть совокупность требований и принципов в познавательной деятельности. В бухгалтерском учете научное содержание диалектического метода проявляется в общем подходе проявлений хозяйственной жизнедеятельности, к познанию через отражение и обобщение обязательств, имущества и хозяйственных операций в единой взаимосвязи и взаимодействии.

Совокупность общепризнанных знаний и их систематизация, переход от одной парадигмы к другой, бесспорно, характеризует бухгалтерский учет как науку.

Начинается развитие теории бухгалтерского учета в форме адаптации диграфического учета к потребностям в других отраслях, возникают итальянская, французская, англо-американская, немецкая, русская школы счетоведения.

Английская школа бухгалтерского учета одна из первых применяет двойную бухгалтерию в промышленности, таким образом, возникает система производственных затрат, новизна научной мысли делит учет на две части: производственную и бухгалтерскую [1], следом возникает мысль о необходимости калькуляции [5. с. 59].

Становление бухучета как науки в Европе приходится на вторую половину XIX в. С развитием европейской научной мысли зарождается теория бухгалтерского учета, которая кардинально меняет концепцию счетоведения.

Развитие бухгалтерской науки предварялось практической разработкой по внедрению учетных методик. Последующая эволюция практических методик дала возможность выработать и теоретические подходы к учету.

Систематизируя учетные теории, выделяются три базовых направления:

- юридическое;
- экономическое;
- балансовое.

Юридическое направление, родоначальником коего считается Никколо д'Анастасио, делает акцент на учете отношений, учете прав и обязанностей субъектов названных отношений.

Начало экономического направления положено Джузеппе Криппой, объектом которого было изменение, движение ценностей, а предметом — капитал.

Н. д'Анастасио и Д. Криппа стали предшественниками трех итальянских научных школ: ломбардская, тосканская, венецианская.

Названные школы осуществляли синтез юридических и экономических целей учета. Развитие учетной мысли находило выражение в появлении новых дисциплин:

- логисмография — учение о бухучете, как о части юриспруденции, основанное на принципе персоналистичности и принципе дуалистичности;
- статмография — синтез идей ученых итальянских школ;
- органология — учение о предприятии как о живом организме;
- контология — наука о счетах, т. е. логика счетов;
- статмология — объект изучения баланс;
- логисмология — учение, построенное на принципах достоверности, своевременности, полноты, хронологичности, специфичности, однородности;
- леммалогия — учение об остатках.

Развитие учетной методологии привело к различным формам счетоводства, среди которых выделяются две:

- староитальянская — открытие двух регистров хронологической записи, при которой баланс является контрольным средством;
- новоитальянская — разделение на аналитический и синтетический учеты.

Итальянская школа — это объединение разнообразных взглядов, давшая основные трактовки категории такой науке как бухгалтерский учет.

Французская школа бухгалтерского учета создала меновую теорию двойной записи, с помощью которой обнаруживаются законы, управляющие предприятием.

В экономической теории бухгалтерский учет становится частью науки, изучающей законы, управляющие развитием производственных отношений. Французская бухгалтерская школа в эволюции теории учета приняла ярко выраженное экономическое направление.

Немецкой школе бухгалтерского учета, на основе новоитальянской, характерно глубокое изучение процедурной стороны учета, т. е. разделение учета на два самостоятельных аспекта: торговый и производственный. Теория

торгового учета развилась в балансоведение, а производственный учет в ученье о калькуляции.

Свой вклад в развитие науки бухгалтерского учета внесла и англо-американская школа, главным достижением которой считается прикладные разработки в сфере учета затрат и управления, разделение учета на финансовый и управленческий:

- выделение системы управленческого учета (Роберт Энтони);
- формирование учета затрат (Александр Черча);
- создание системы учета стандартных издержек «стандарт-костс» (Гаррингтон Эмерсон);
- разработка системы учета переменных затрат «директ-костинг» (Джон Кларк и Джонатан Харрис);
- формирование концепции центров ответственности (Джон Хиггинс, Чербони, Эмерсон);
- разработка ABC-метода (Р.Каплан) и др.

Уклон к методологической стороне учетной деятельности англо-американской школы привел к разработке концепций, имеющих огромное значение не только с научной стороны, но и с практической.

Первая российская учетная модель возникла вместе с рождением русского государства в 862 г. в княжеском хозяйстве с распространением варяжской техники учета, как государственной учет. Пройдя длительный исторический путь развития, привнеся свое самобытное содержание, попеременно испытывая на себе влияние востока и запада, бухгалтерский учет в России как науки, получил свое развитие в первой половине XIX в.

Основоположниками русской школы по праву называют К.И. Арнальда, И.Н. Ахметова, Э.А. Мудрова, Езерского Ф.В. и др. Внедрение, адаптация и совершенствование бухгалтерского учета начавшееся с государственного учета распространяется на все сектора российской экономики. В конце XIX в. начинают издаваться профессиональные бухгалтерские журналы вокруг которых группируются новые молодые ученые.

В области теории значительный вклад внес Белов В.Д., проследив связь бухучета с другими дисциплинами, обратив внимание на связь логики и бухгалтерии, считая бухгалтерскую науку исключительно дедуктивной, а сущность бухгалтерской работы — это классификации счетов, которые распределяются на три группы:

- материальные;
- личные;
- операционные.

Эволюция любого знания, применяя накопленный опыт, анализ и синтез, индукцию и дедукцию, рано или поздно приводит к формированию науки, в основе методологии, которой лежит анализ финансово-хозяйственных процедур.

Усложнение экономического направления, а также интеграционные процессы в мировой экономике породили новые парадигмы бухгалтерского учета, среди которых выделяются:

- англо-американо-голландская модель;
- континентальная модель;
- южноамериканская модель;
- исламская модель;
- интернациональная модель.

Англо-американо-голландская модель является учетной системой, которая отличается большой степенью раскрытия информации для инвесторов и кредиторов.

Континентальная модель построена на наличие законодательного регулирования бухгалтерского учета; отчетность ориентирована на удовлетворение информационных потребностей налоговых и иных органов государственного регулирования, применяется в России.

Южноамериканская модель ориентирована на учетную систему, высокий уровень инфляции; финансовая система нацелена на государственные потребности, прежде всего, налоговые, и строго регламентирована.

На исламскую модель оказывает огромное влияние богословские идеи Корана, характерной отличительной чертой является запрещение получение финансовых дивидендов, ростовщичества [4, с. 178].

Интернациональная модель вытекает из потребности в международной согласованности учета в интересах иностранных участников международных валютных рынков. Интернациональная модель основана на применении международных стандартов бухгалтерского учета, которые интегрированы в национальный бухгалтерский учет.

Таким образом, учетная мысль пройдя значительный исторический путь в становлении и развитии, под влиянием интеграционных процессов в мировой экономике привела к появлению новых учетных моделей.

Список литературы:

1. Блог Татьяны Мальковой [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://malkovatn.ru> (дата обращения 21.01.2014).
2. Википедия свободная энциклопедия [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Книга_абака (дата обращения 20.01.2014).
3. Википедия свободная энциклопедия [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Пачоли_Лука (дата обращения 20.01.2014).
4. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Е.В. Лупикова. М.: КНОРУС, 2009. — 256 с.
5. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с.

ДИНАМИКА ФИНАНСОВОГО РЫНКА КАК ФАКТОР СОВРЕМЕННОГО ДОЛГОВОГО КРИЗИСА

Матвеев Александр Александрович

*студент 4-ого курса МГУ имени М.В. Ломоносова,
РФ, г. Москва*

E-mail: sasha_matveev@mail.ru

Введение

Эпоха благополучия западных стран, служивших долгое время непререкаемым образцом для остального мира в политическом и экономическом отношениях, заканчивается с приходом последних финансово-экономических кризисов. Они вскрывают существенные недостатки и противоречия мировой финансовой системы, подрывают доверие к пресловутым идеалам западного капитализма и предъявляют новые требования к экономической науке, политическим лидерам и рядовым гражданам.

Современный экономический кризис разоблачил нежизнеспособность долговой экономики, которая позволяет отдельным странам обеспечивать свое благосостояние за счет бесконечных заимствований, а не действительных экономических успехов. Модель кредитного стимулирования потребительского спроса посредством регулярных рефинансирований дала сбой.

Наводнение фондового рынка рискованными облигациями.

Спекулятивная направленность современного финансового рынка обусловила структуру обращающихся на нем активов. Поскольку последние имеют ценность преимущественно как предмет спекуляции, а не долгосрочного инвестирования, то игроков с фондовой биржи интересует в первую очередь их ликвидность, а не обеспечение. Этим объясняется то, что акции, представляющие долю собственности компании, и облигации, которые, по сути, являются лишь обещанием эмитента выплатить их номинал, торгуются на равных правах ценной бумаги. Другими словами, кредитное доверие к рыночному агенту, будь то компании или правительству, становится равноценным реальному активу. Но в отличие от последнего оно прин-

ципально не ограничено, что допускает возможность недобросовестного поведения со стороны заемщика при выпуске им необеспеченных «ценных» бумаг.

Если инвесторам безразлично качество активов в силу того, что последние используются как предмет спекуляций, то единственным залогом долгосрочной финансовой стабильности может выступать только государственное регулирование. Но оно теряет всякий смысл в условиях, когда само правительство имеет большой соблазн для получения «легких» денег, которые ему готов предоставить финансовый рынок.

Если от фирмы, которая выпускает облигации, требуется регулярное предоставление бухгалтерской и финансовой отчетности, подтверждающих её платежеспособность, то страны в силу своего суверенитета пользуются в этом отношении значительными привилегиями. Они в праве по собственному усмотрению определять перечень документов, раскрывающих их финансово-хозяйственное положение, классифицируя ту или иную информацию как государственную тайну. На выпуск правительственных облигаций, чьим странам присвоен высокий кредитный рейтинг «независимыми экспертами», не распространяются ограничения, связанные с их залоговым или иным обеспечением. Наконец, государство способно оказывать прямое воздействие на ход торгов посредством издания законов, регулирующих обращение финансовых активов; проведения экономической политики, определяющей ключевые хозяйственные показатели; формирования инвестиционных ожиданий игроков фондового рынка посредством принятия тех или иных политических решений.

Таким образом, государство, будучи заинтересованным участником международных долговых отношений, не может выступать в качестве независимого арбитра на финансовом рынке. Поэтому его собственная политика зачастую входит в противоречие с обеспечением финансовой устойчивости страны и мира. Необходимость постоянных рефинансирований правительственных займов требует либерализации фондовой биржи, которая

в свою очередь предполагает смягчение условий, предъявляемых к эмитентам ценных бумаг. В конечном итоге, это приводит к наполнению финансового рынка рискованными долговыми обязательствами, объем которых растет в геометрической прогрессии. Данная тенденция отражается в структуре активов глобального финансового рынка, которая представлена на нижеприведенном рисунке (рис. 1) [3, р. 2].

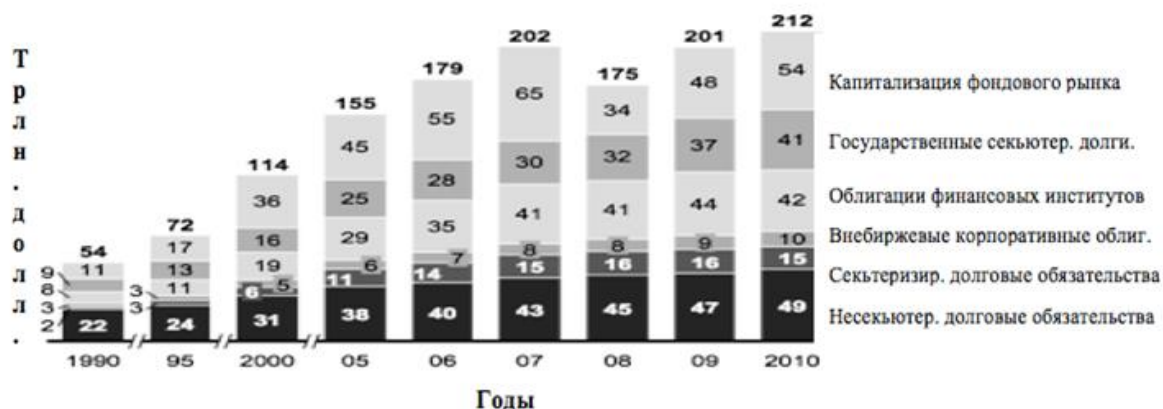


Рисунок 1. Глобальный финансовый рынок, трлн. долл., в ценах базисного 2010 г.

С 1990 по 2007 гг. происходил последовательный рост мирового фондового рынка: за этот период капитализация акций увеличилась в 6 раз (с 11 до 65 трлн. долл.), облигаций — в 3 раза (с 44 до 137 трлн. долл.). При этом доля последних сохраняла свою преобладающую величину в общей стоимости финансовых активов, которая в 1990 г. составляла 81,5 % $((44/54) \cdot 100 \%)$, в 2010 г. — 67,8 % $((137/202) \cdot 100 \%)$. Даже вход на мировой финансовый рынок множества компаний из стран постсоветского пространства, которые ранее не были на нем представлены, и целых индустрий, появляющихся в стремительно развивающемся азиатском регионе, не оказали существенного влияния на данную пропорцию, снизив долю облигаций лишь на 14 % (с 81,5 до 67,8 %).

Финансовый кризис 2008 г. сказался на мировом фондовом рынке лишь непродолжительным двухлетним падением, которое в итоге привело

к еще большему сокращению доли акций. Как можно видеть на графике, в 2008 году совокупная капитализация последних снизилась почти в 2 раза (с 65 до 34 трлн. долл.). В то же время суммарная стоимость долговых обязательств всех видов имела устойчивый рост, несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру. В результате при восстановлении фондового рынка, который уже в 2009 г. достиг предкризисного уровня, а в 2010 г. превысил его на 5,5 % (11 трлн. долл.), доля облигаций увеличилась до 74 % $((157/212)*100 \%)$.

Чтобы определить причины подобного движения финансового рынка, необходимо проанализировать динамику котировок его активов, которая изображена на следующем рисунке (рис. 2) [2].

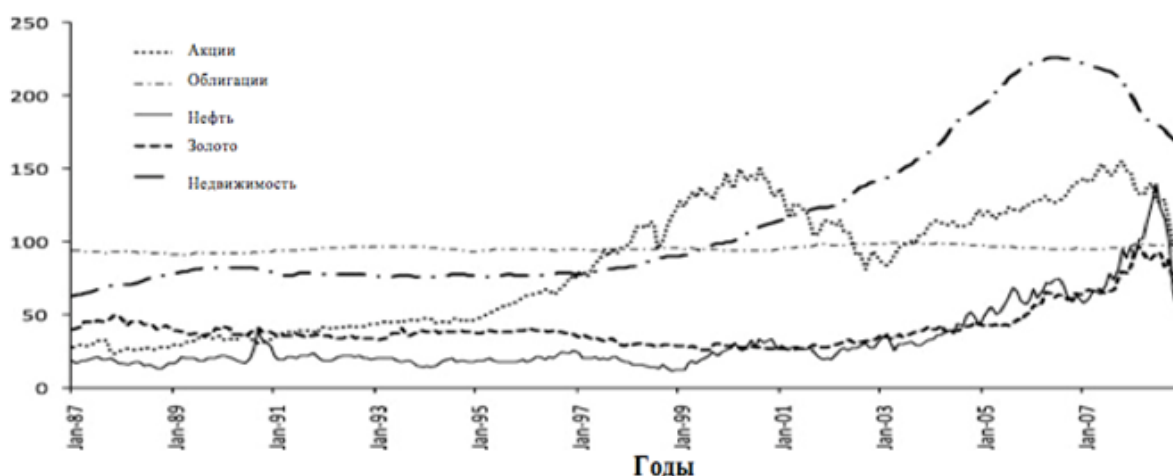
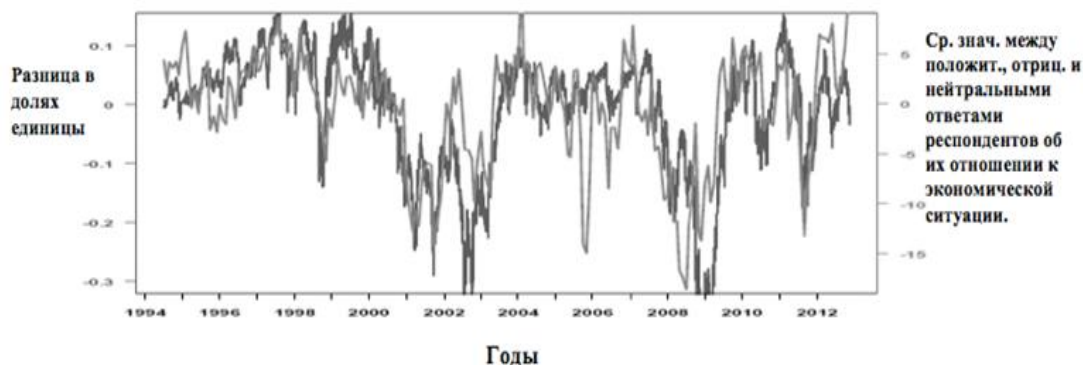


Рисунок 1. Динамика котировок финансовых активов

Как можно наблюдать на графике, котировки акций в течение десятилетия характеризовались наибольшей волатильностью, о чем говорит скачкообразная траектория их графика, который периодически пересекает линии курсов остальных финансовых активов. Курс облигаций же, наоборот, на протяжении всего рассматриваемого промежутка времени стабильно находится на отметке в 90—95 долларов. Это принципиальное различие можно объяснить сложностью оценки актива, который представляет акция: помимо доли материального имущества компании существует ряд неосязаемых субъективных

параметров, таких как её бренд, репутация, популярность, в то время как цена облигации не может сильно отклоняться от своего четко определенного номинала. Поэтому даже во время финансового кризиса курс последних снижается постепенно и незначительно, ведь он не мог быть сильно переоценен в ходе спекуляций.



**Рисунок 3. Соотношение к облигациям _____;
Потребительские настроения**

Вышеприведенный рисунок (рис. 3) [1] отражает отношение курсов акций к облигациям между 1994 и 2012 гг. Как можно видеть, оно соответствует динамике экономической конъюнктуры: во время рецессий относительная стоимость акций по сравнению с облигациями снижается, и, наоборот, при экономическом подъеме — повышается. Таким образом, акции впитывают избыточную ликвидность благодаря своим гибким котировкам, что может привести к их переоценке и создать риск обвала финансового рынка, тогда как облигации постепенно накапливают суммарный долг за счет увеличения своего количества. При этом необходимо указать на то, что значительная доля финансовых средств, выручаемых с продажи волатильных акций в периоды кризисов, идет на скупку облигаций, сохраняющих стабильные цены. Происходит своего рода финансовый круговорот на фондовом рынке: фирмы и правительства, испытывающие дефицит ликвидности при обесценении их сбережений в акциях выпускают для его покрытия дополнительный объем облигаций. Другими словами, периодические кризисы подталкивают экономику

в долговую кабалу: аккумулированные в течение десятилетий дисбалансы должны неизбежно нарушить мировую финансовую стабильность.

Заключение.

Современный финансовый кризис вскрыл долговой характер мировой экономики, в которой сегодняшний неоправданно высокий уровень потребления целых государств обеспечивается за счет кредитных средств, уже невозможных к уплате в силу своей большой величины. Растущий финансовый рынок до последнего экономического кризиса позволял оттягивать момент оплаты многократным рефинансированием, что только накапливало совокупные долги как снежный ком. Увеличение стоимости их обслуживания при поддержке высокого уровня жизни требовало дополнительного выпуска необеспеченных правительственных облигаций, которые наводняли мировой финансовый рынок. Это в итоге и привело к долговому кризису.

Значение кризиса в экономической истории чрезвычайно важно. Он представляет собой основу для структурной перестройки устаревших социально-экономических моделей, адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования. Кризис, в конечном итоге, выявляет слабости экономической системы и закладывает фундамент для её последующего развития на более высоком уровне.

Задачей науки было, есть и будет предсказать необходимые реформы до того, как начнут сказываться негативные последствия нарождающихся перемен. Если мировая экономическая наука оказалась бессильной, и возникший кризис для многих стал неожиданностью, то это еще раз подчеркивает актуальность проблемы и огромную важность ее изучения. Отдельные ученые и экономические школы во многом были правы, предупреждая правительства и своих коллег о возможности кризиса. Но тем и ценнее истинное знание, что оно становится общепризнанным иногда, к сожалению, только после случившихся негативных последствий.

Список литературы:

1. Martin T., Why have global macro hedge funds underperformed? Pragmatic capitalism. 11.30.2012: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pragcap.com/why-have-global-macro-hedge-funds-underperformed> (дата обращения: 07.07.2012).
2. Roxburgh C., Lund S. Mapping global capital markets 2011. Updated research. Mckinsey Global Institute: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.elconfidencial.com/archivos/ec/2011100588informemckinsey.pdf> (дата обращения: 13.12.2013).
3. Treerongkaruna S., Chan K.F. Asset market linkages: Evidence from financial, commodity and real estate assets. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, Issue 6, June 2011, Pages 1415—1426: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426610004127> (дата обращения: 15.12.2013).

СТРУКТУРНО-ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Могилёва Виктория Евгеньевна

*магистрант 1 курса, кафедра экономики и статистики НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: victoryfox@ya.ru*

Королькова Алиса Евгеньевна

*магистрант 1 курса, кафедра мировой экономики НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород*

Роль сельского хозяйства в экономике страны или региона показывает её структуру и уровень развития. В качестве показателей роли сельского хозяйства применяют долю занятых в сельском хозяйстве среди экономически активного населения, а также удельный вес сельского хозяйства в структуре валового внутреннего продукта. Развитое сельское хозяйство является одним из факторов безопасности страны, так как делает её менее зависимой от других стран.

Для сельскохозяйственного производства рекомендуются разработанные методики и методические подходы по эффективному использованию трудовых ресурсов в регионе. Основные направления разработок на уровне региона, района и сельскохозяйственного предприятия могут быть использованы в практике хозяйствования.

Сельское хозяйство — ядро агропромышленного комплекса (АПК), которое включает растениеводство, животноводство, фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства и т. д. [4, с. 112].

Основными направлениями развития сельского хозяйства в Белгородской области являются:

1. мясное животноводство и птицеводство;
2. молочное животноводство и молокопереработка;
3. производство комбикормов;
4. растениеводство.

Белгородская область является лидером агропромышленного сектора России. Доля Белгородского региона в общероссийском производстве: 18,5 % — комбикорм, 16,7 % — свинина, 14,9 % — мясо птицы, 11 % — сгущенное молоко, 10,9 % — белый сахар и т. д. В Белгородской области производство сельскохозяйственной продукции на душу населения в 2012 г. составило 101,5 тыс. руб., что в 2,7 раза выше, чем в целом по России. Занятое в сельском хозяйстве население составило 114,3 тысяч человек, из них 30554 человек — мужчины (60,2 %), 20203 человек — женщины (39,8 %) [1, с. 110].

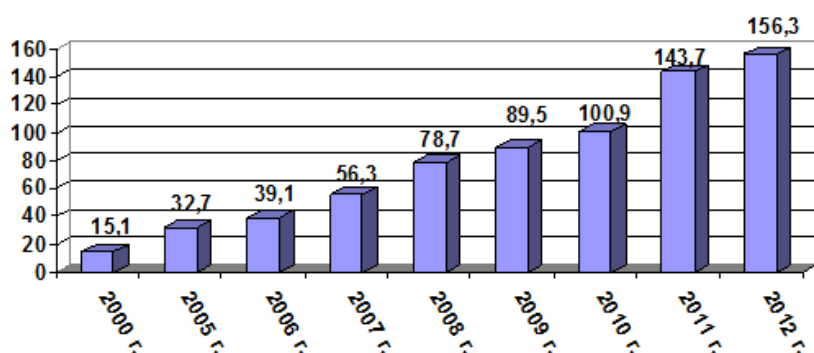


Рисунок 1. Объем произведенной продукции сельского хозяйства Белгородского региона за период 2000—2012 гг., млрд. руб.;
Источник: [1, с. 110]

Как видно из рисунка 1, производство сельскохозяйственной продукции в регионе имеет ежегодный положительный рост, что свидетельствует об устойчивом развитии отрасли. Об этом также говорят и финансово-экономические показатели (табл. 1).

Таблица 1.

Финансово-экономические показатели функционирования сельского хозяйства Белгородской области в 2005—2012 гг.

Показатель	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Прибыль, млн. руб.	1862	1952,2	5195,2	6942	9437,4	8148,5	15525,4	25778,3
Рентабельность, %	11	8,3	15,3	13,4	13	9	15,2	21,8
Среднемесячная заработная плата, руб	4331	5641	7620	11005	12810	14332	17811	20621

Источник: [7]

Из таблицы 1 видно, что прибыли от функционирования сельского хозяйства Белгородской области за 8 лет увеличилась в разы. Рентабельность возросла на 10 %, что говорит об эффективности использования ресурсов.

Для того чтобы экономически грамотно решить проблемы АПК, необходимо знать объем средств, которые необходимо направить для его развития. Выделено три основных направления:

1. обеспечение импортозамещения мяса и мясопродуктов в условиях роста потребительского спроса;
2. развитие зернового экспортного потенциала с учетом роста потребления зерна на внутреннем рынке;
3. развитие сельских территорий [4, с. 134].

Исходя из этих ориентиров, разрабатывается система мер государственной поддержки отечественных товаропроизводителей с тем, чтобы они вкладывали средства на развитие собственного сельскохозяйственного производства. Анализ инвестиций в развитие АПК Белгородской области приведен в таблице 2.

Таблица 2.

**Инвестиции в развитие агропромышленного комплекса
Белгородской области за период 2005—2013 гг., млрд. руб**

Наименование отрасли	2005— 2007	2008	2009	2010	2011	2012	Итого 2005— 2012	2013 (план)
Птицеводство	12,4	10,6	5,9	2,7	1,8	3,7	37,1	4,3
Свиноводство	20,7	12,2	10,5	13,1	13,1	3,5	73,1	2,8
Молочное животноводство	3,8	3,8	0,3	0,6	0,8	0,8	9,3	4,9
Растениеводство	9	4,2	1,8	0,9	5,7	2,6	24,2	3
Пищевая и перерабатывающая промышленность	9,7	3,1	5,2	6,8	5,1	2,4	32,3	5,1
Общий объем инвестиций	55,6	33,9	23,7	24,1	26,5	13	176	20,1

Источник: [1, с. 111]

Очевидно, что инвестиционные потоки в аграрный сектор резко сократились. Это объясняется тем, что наибольший их рост наблюдается в отраслях, гарантирующих высоко прибыльный бизнес (добыча топливно-

энергетических полезных ископаемых, металлических руд, производство, передача и распределение, электроэнергии, газа, нефтепродуктов). Сельское предпринимательство такого роста пока не показывает.

Эксперты считают одной из весомых причин тому неясные перспективы аграрного бизнеса в связи со вступлением страны во Всемирную торговую организацию. Также они сошлись во мнении, что конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции может быть достигнута только путем осуществления целенаправленной государственной политики.

Несмотря на это, изучая динамику производства, можно отметить, что его объёмы ежегодно возрастают и темп роста остается относительно стабильным (табл. 3).

Таблица 3.

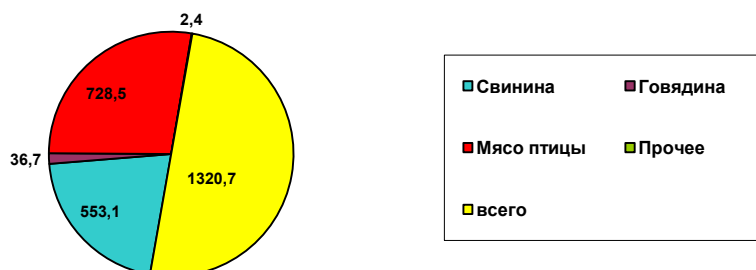
Производство сельскохозяйственной продукции в Белгородской области за период 2010 январь—июнь 2013 гг.

Сельское хозяйство (все категории хозяйств)	Года				Темп роста, %			
	2010	2011	2012	январь-июнь 2013 г.	2010/2009	2011/2010	2012/2011	январь-июнь 2013/январь-июнь 2012
Выпуск продукции сельского хозяйства, млрд руб.	95,8	143,7	156,3	62,5	100,0	128,4	108,5	110,8
Производство основных видов сельскохозяйственной продукции (все категории хозяйств):								
Скот и птица (в живом весе), тыс. тонн	1063,6	1180,1	1327,7	729,0	115,2	111,0	112,3	115,1
в том числе:								
птица, тыс. тонн	624,9	702,8	727,7	377,1	113,4	112,2	103,3	104,0
свиньи, тыс. тонн	387,5	433,8	561,6	332,4	122,1	112,2	129,6	132,0
Молоко, тыс. тонн	557,8	-	557,7	272,8	95,8	-	103,5	96,8
Яйца, млн. шт.	1480,9	1492,1	1449,3	594,6	107,6	100,8	97,1	79,3

Источник: [6]

Исходя из данных таблицы 3, можно сделать вывод, что объемы производства растут из-за повышенного отечественного спроса на продукцию, а также высоко импорта сельскохозяйственных товаров.

По объемам производства в мясном кластере на долю Белгородской области приходится 45,1 % от общего объема производства мяса в ЦФО.



**Рисунок 2. Производство мяса в 2012 в Белгородской области, тыс. тонн;
Источник: [2]**

В мясном кластере занято 34,5 тысячи человек. Финансирование этой сферы Правительством Белгородской области в 2005—2012 годах составило 22,6 млрд. рублей, в том числе государственные гарантии, бюджетные кредиты, взносы в уставной капитал, налоговые льготы и прочее.

В сфере птицеводства ведущие позиции занимают такие предприятия, как ЗАО «Белая птица», ЗАО «Приосколье», ЗАО «Белгранкорм» (Ясные зори).

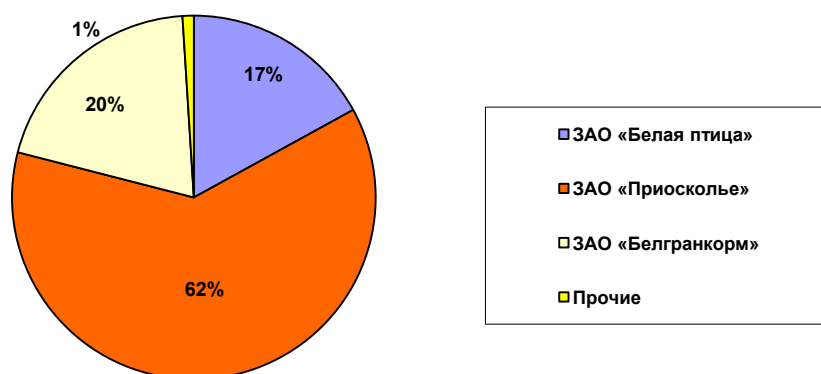


Рисунок 3. Доля ведущих производителей мяса птицы по Белгородской области в 2013 г.; Источник: [2]

За последние восемь лет на создание мощностей по производству мяса птицы было вложено 37,1 млрд. рублей, что усилило рост производства в 20,7 раз.

В 2012 году Белгородская область заняла первое место по производству яиц в ЦФО. Лидерами отрасли стали ООО «Белгород-семена» — 514,9 млн. штук, ЗАО Агрофирма «Русь» — 141 млн. штук и ЗАО «Реал Инвест» — 141 млн. штук.

Лидерами в сфере свиноводства выступили ГК «Мираторг», ООО «ГК «Агро-Белогорье», Колхоз им. Фрунзе, ООО «Оскольский бекон» и др. За последние двенадцать лет рост производства свинины увеличился в 9 раз (2000 г. — 63 тыс. тонн, 2008 г. — 219,6 тыс. тонн, 2012 г. — 553,1 тыс. тонн).

По объемам производства молока в 2012 году Белгородская область занимает 1 место — 557,7 тыс. тонн, на втором и третьем — Курская и Воронежские области соответственно. Средний надой на 1 корову в год составляет 5696 кг. Лидерами в данной сфере являются молочный комбинат «Авида», ГК «Зелёная долина», Колхоз им. Фрунзе.

Что касается растениеводства, то в 2012 г. по сравнению с 2011 г. урожай зерновых увеличился на 144 тыс. тонн. По состоянию на конец 2011 г. он составлял 2,35 млн. тонн, а на конец 2012 г. — 2,5 млн. тонн, из них 695,6 тыс. тонн ячменя, 851,4 тыс. тонн пшеницы, 676 тыс. тонн кукурузы и 79,9 тыс. тонн зернобобовых.

В 2012 г. на долю Белгородского региона приходилось 18,5 % комбикорма, произведенного в России. Крупнейшими производителями в этой сфере выступили:

1. ГК «Агро-Белогорье» имеют два комбикормовых завода общей производительностью 830 тонн в сутки;

2. АПХ «Мираторг» в 2012 г. увеличил общий объем производства в 1,8 раз с результатом 769 тыс. тонн по сравнению с 2011 г.;

3. ЗАО «Приосколье» в 2012 г. принесло 200 тыс. тонн продукта в год;

4. ЗАО «Белая птица» произвела 235 тыс. тонн в 2012 году [6].

В регионе проводятся мероприятия согласно программе «Развитие сельского хозяйства Белгородской области на 2013—2020 годы» (далее Программа). В рамках Программы реализуются мероприятия, направленные на насыщение внутреннего рынка жизненно необходимыми, качественными и экономически доступными для населения продуктами питания, создание эффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечивающего высокое качество жизни сельских тружеников.

К концу 2013 года планировалось достичь производства 1402,3 тыс. тонн мяса скота и птицы, 570 тыс. тонн молока, 454 тыс. тонн сахара свекловичного, 2590 тыс. тонн зерна и 4000 тыс. тонн сахарной свеклы.

Приоритетными направлениями программы являются:

1. реализация программы биологизации земледелия;
2. увеличение инвестиций на развитие перерабатывающих производств АПК;
3. экологизация и биологизация агропромышленного производства;
4. развитие биоэнергетики;
5. развитие нетрадиционных для Белгородского региона направлений.

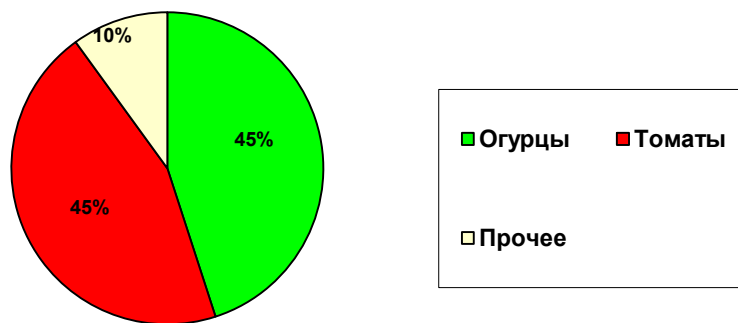
Одним из новых направлений является тепличный кластер. Инфраструктура такого кластера предполагает:

1. логистические центры (сбор, хранение, распределение, доставка);
2. организация производственных площадок по профильному оборудованию (металлокаркас, стекло, лампы, поливальные установки);
3. образовательный центр;
4. бизнес-центр (представительства отраслевых компаний, в т. ч. и иностранных).

Преимуществами инвестирования в данный кластер можно назвать: высокую степень доверия россиян к отечественным овощам; стабильный высокий урожай, рентабельность которого превышает 30 %; обширный рынок сбыта (доля импорта на 2011 г. составляет 73 % от объема потребления).

Географией сбыта является Центральный федеральный округ, Северо-Западный федеральный округ с емкостью потребления 1,91 млн. тонн [8, с. 654].

Главными продуктами производства тепличного кластера выступают огурцы и томаты. Структура производства по продуктам представлена на рисунке.



**Рисунок 4. Структура производства тепличного кластера по продуктам;
Источник: [3, с. 47]**

Ещё одним направлением программы выступает создание агробизнеспарка. В состав парка будут входить:

1. Образовательный комплекс (подразделения НИИ, ВУЗов, учебно-прикладные центры);
2. Центр коллективного пользования (лаборатории, инжиниринговые компании, конференц-залы и прочее);
3. Демонстрационные производства (теплицы, фермы, переработка и прочее);
4. Туристические комплексы в стиле стран-партнеров (Ирландия, Нидерланды, Германия, Италия).

Таким образом, реализация мероприятий по развитию агропромышленного комплекса позволили в январе-июне 2013 года обеспечить выпуск продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств на сумму 62,5 млрд. рублей, что в сопоставимых ценах выше аналогичного периода 2012 года на 10,8 процента.

В первом полугодии 2013 года всеми сельхозтоваропроизводителями реализовано на убой (в живом весе) 729 тыс. тонн скота и птицы (115,1 % к соответствующему периоду 2012 года), в том числе птицы — 377,1 тыс. тонн (104 %), свиней — 332,4 тыс. тонн (132 %), произведено 272,8 тыс. тонн молока (96,8 %), 594,6 млн. штук яиц (79,3 %). За январь-июнь 2013 года на одну корову в сельхозорганизациях надоено в среднем 2886 килограммов молока, что выше аналогичного периода 2012 года на 1,2 процента [5].

Подводя итог, можно сказать, что в первом полугодии 2013 года состояние экономики Белгородской области характеризуется в основном положительными тенденциями. Правительством области проводится активная политика в рамках Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года.

Область уверенно занимает лидирующие позиции по поставкам животноводческой продукции на отечественный рынок. За январь-июнь 2013 года по объему реализации свиней и птицы на убой (в живом весе) в сельскохозяйственных организациях область занимала первые места среди регионов Российской Федерации, по производству молока — третье место среди областей Центрального федерального округа.

Список литературы:

1. Аничин В.Л., Жилякова Е.Е., Зуева Е.Н. Развитие АПК Белгородской области в современных условиях [текст] / В.Л. Аничин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2013. — № 1 (99). — С. 109—113.
2. Департамент агропромышленного комплекса Белгородской области: [официальный сайт] / Агропромышленный комплекс Белгородской области. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://belapk.ru/agropromyshlennyj_kompleks_belgorodskoj_oblasti_60_let_razvitiya/ (дата обращения 15.12.2013).
3. Колесников А.В., Дорофеев А.Ф. Резервы повышения производительности труда в сельскохозяйственных организациях Белгородской области [текст] / А.Ф. Дорофеев // Научные ведомости БелГУ. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. — 2012. — № 4. — С. 44—52.
4. Минаков И.А., Куликов Н.И., Соколов О.В. Экономика отраслей АПК: учеб. пособие для студ. высш. учеб. Заведений. М.: КолосС, 2012. — 464 с.

5. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [электронный ресурс]: Постановление правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zakon-region.ru/belgorodskaya-oblast/8574> (дата обращения 13.12.2013).
6. Основные показатели экономического и социального развития Белгородской области за 2010—2012 годы [электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.belg.gks.ru> (дата обращения 10.12.2013).
7. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 2005—2012 гг. [электронный ресурс]: [офиц. сайт] / Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 16.12.2013).
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: стат. сб. / Росстат. М., 2011. — 990 с.

ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Мухамадиев Тимур Ринатович

*студент 5 курса, кафедра сервиса, экономики и права,
РФ, г. Златоуст
E-mail: timur-m92@rambler.ru*

Зайцева Елена Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
РФ, г. Златоуст*

В условиях современной экономики инициатива предприятий в Российской Федерации склонна значительному риску. Малоустойчивое экономическое условие, среди которой функционируют предприятия, предусматривает полезность систематического анализа финансового положения. При этом существенным предметом исследования подлежат финансовые риски предприятия и допустимые пути сокращения их воздействия.

В современной экономике инициатива предприятий требуется реализовать в условиях неопределенности состояния и неустойчивости среды. Что же такое неопределенность? Неопределенность — состояние, не поддающееся восприятию, затрудняющий выбор альтернатив, образ действий участников хозяйственной деятельности. Иными слова под неопределенностью воспринимается недостаточность и приближенность материалов об условиях исполнения программы.

В финансовом риск-менеджменте под риском подразумевается вероятность утраты доли своих доходов, неполучения прибыли или возникновение вспомогательных расходов в следствии реализации предпринимательской деятельности, что целесообразно определению чистой неопределенности. Риск в условиях неопределенности невозможен, он предсказывает и допустимость события, а так же величину несоответствия от ожидаемого исхода. Люди пытаются свести неопределенность до минимальных размеров. Любой, кто столкнулся с предпринимательской деятельностью, ожидает для себя некоторую долю риска. Одновременно

с тем он старается сократить величину риска, конкретнее застраховаться от возможных потерь.

В обстановке с неопределенностью совершение хозяйственных действий склонно к риску. Хозяйственная деятельность предприятия взаимодействующая с риском несоответствия от осуществленных оценок и вычислений, с риском провала, утери. Осуществление собственного дела, содействие в инвестиционном проекте, покупка пакета акций — все эти мероприятия заключены с риском. Он разнообразен, вследствие чего, рассуждая о риске, имеют в виду разные виды его или риск в разных обстановках.

В отличие от неопределенности, риск может быть определяемой величиной; его мерой является возможность неблагоприятного исхода. Опираясь на исследования Владимира Кузнецова в части измерения финансовых рисков, можно предположить что существует три метода измерения рисков [3, с. 2]:

- Стохастический метод. Данный метод является лучшим, прежде всего есть обширная надежная информация о всех сценариях и их вероятностях;

- Ориентировочный вероятностный метод. Если по каким то основаниям не получается узнать отыскиваемое назначение вероятностей для разнообразия всех сценариев, то позволено попробовать намеренно упростить это разнообразие сценариев в вычислении на то, что свежеполученная модель в конечном счете окажется все-таки практически необходимой;

- Наклонный метод. Если использование точной или примерной непредсказуемой модели получается в действительности неисполнимым, следовательно "прямое" определение рисков недостижимо. В этом случае надлежит ограничиться измерением иных нормативов, неявно характеризующих разглядываемый риск. Данный метод предоставляет только отличную оценку риска, но за недостатка лучшего такой подход в ряде случаев оказывается исключительно единственным.

В реальности в современной экономике заметная доля рисков, как экономических, так и рыночных (предпринимательских), являются

финансовыми рисками, так как предприятия обычно в хозяйственном действии выводят оценку и определение предпринимательских утерь в стоимостном обозначении.

Финансовый риск есть обычное явление в деятельности любого предприятия; он предвидит фактически все разновидности финансовых операций и все наведения её финансовой жизнедеятельности, хотя нормы финансового риска обуславливаются от субъективных управленческих заключений. Вопреки на объективность финансового риска как экономического проявления, главный оценочный его показатель — уровень риска — обладает субъективным характером. Субъективность, т. е. неравносильность оценки этого объективного явления, формулируется многообразным уровнем доскональности и надежности информационной базы.

Риск является прогнозной оценкой возможности результата развивающегося положения. Предприятиям всегда доводится иметь дело с неопределенностью и риском. Без риска нет эффективной экономики. Следует, не уклоняться от риска, а предчувствовать его, стремясь уменьшить, пожалуй, до более оптимального уровня. Предприятие должно занимать себя не возмещение риска, а в устранение ущерба.

Занимаясь предпринимательской деятельностью на рынке, полностью предотвратить риск практически не получится. Риску типично то, что положительное исход может быть приобретен не обязательно в каждом частном случае, а получается в общем случае в результате многократных рискованных действий. Правильная работа по анализу риска, производительности и решения подходящих мер для его минимизации относится к процессу управления риском. А само понятие «управление рисками» подразумевает снижение последствий риска до уровня, не вызывающего ощутимого неблагоприятного влияния на финансовое состояние предприятия.

Это обусловлено тем, что нынешний процесс управления рисками инвестиционного проекта промышленного предприятия — не простой многоэтапный процесс, в результате которого — добиться получения

значительного дохода при умеренном, приемлемом для предприятия соотношении прибыли и риска в условиях неопределенности.

Управление финансовыми рисками основывается на принципах (табл. 1) [1, с. 60; 2, с. 28]

Таблица 1.

Принципы управления рисками

№ П/П	Принцип	Характеристика
1	Разумность принятия рисков	Финансовый менеджер обязан разумно идти на риск, если он надеется получить подходящий доход от реализации финансовой операции. Правильность принятия риска есть <u>непременным условием нейтрализации последствий риска.</u>
2	Координированность принимаемыми рисками	В структуре портфеля финансовых рисков должны быть охвачены преимущественно те из них, которые поддаются нейтрализации.
3	Соизмеримость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности	Важнейший принцип в концепции риск-менеджмента, обусловлен тем, что предприятию необходимо принимать в процессе реализации финансовой деятельности только те виды финансовых рисков, уровень которых не выше разумного уровня доходности по шкале «доходность-риск». Разный вид риска, по которому уровень риска превышает уровня ожидаемой доходности должен быть предприятием отклонен.
4	Соотношение уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия	Предвидимый объем финансовых потерь предприятия, надлежащий тому или иному уровню финансового риска, должен предполагать той доле капитала, которая содержит внутреннее страхование рисков.
5	Выгодность управления рисками	Расходы предприятия по ослаблению финансового риска не должны быть больше суммы возможных финансовых потерь по нему даже при самой большой степени вероятности наступления рискового случая.
6	Временный фактор в управлении рисками	Чем дольше период реализации финансовой операции, тем просторнее диапазон параллельных ей рисков. При надобности реализации таких финансовых операций предприятие должно обеспечить принятие нужного дополнительного уровня доходности по ней не только за счет премии за риск, но и премии за ликвидность, так как период реализации финансовой операции представляет собой период «замороженной ликвидности» вложенного в нее капитала.
7	Финансовая стратегия предприятия в процессе управления рисками	Структура управления финансовыми рисками должна ориентироваться на общих критериях предприятия финансовой стратегии, а также финансовой политики по отдельным направлениям финансовой деятельности.

Степень неопределенности увеличивается в условиях неорганизованности альтернатив, когда требуется их раскрытие. Часто под неопределенностью подразумевается характеристика положения, спровоцированная неуверенностью в приближении события, когда вероятности исходов непредсказуемы.

Не каждая ситуация, стечение обстоятельств характеризуется как ситуация риска. Неопределенность есть важнейшая характеристика ситуации риска, нуждающаяся в утверждении решения. Анализ определений риск и неопределенность неодинаковые между «измеримой» и «неизмеримой» неопределенностью.

В событии неопределенности невыяснены как изменения ситуации, так и вероятности свершения цели. Событие риска подразумевается в вероятности оценки приближения события, а возможность свершения результата является неопределенной. Другими словами, ситуация риска есть особый случай ситуации неопределенности, когда осложнен прогноз результата.

В нынешних условиях структура общих источников является фактором, который оказывает прямое воздействие на финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Результатом анализа финансового состояния является оценка степени подчиненности предприятия от заемных источников финансирования. Это желательно, чтобы ответить на вопросы: в какой степени предприятие независимо с финансовой точки, повышается или убывает уровень этой независимости и соответствует ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые дают знать независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают вероятность подсчитать, достаточно ли устойчиво рассчитываемое предприятие в финансовом отношении.

На практике для исполнения условия финансовой устойчивости надлежит соблюдать следующее неравенство:

$$\text{Оборотные активы} < \text{Собственный капитал} \times 2 - \text{Внеоборотные активы}$$

Это самый легкий и примерный метод оценки. На практике, возможно, применять разные методологии анализа финансовой устойчивости. Риск утраты предприятием финансовой устойчивости подразумевает дезорганизацию соотношения между потенциалом источников финансирования и желательными материальными оборотными активами для проведения предпринимательской деятельности.

Самым высоким типом финансовой устойчивости является возможность предприятия процветать предпочтительно за счет персональных источников финансирования. Для этого ему необходимо иметь гибкую структуру финансовых резервов и допустимость при нуждаемости привлекать заемные средства, т. е. быть кредитоспособным. Кредитоспособным является предприятие при присутствии у него предпосылок для получения кредита и способности своевременно вернуть кредитору одолженную ссуду с уплатой начисленных процентов за счет собственных финансовых ресурсов.

На основании данных предприятия ООО «Уралтехстрой», можно проанализировать уровень финансовых рисков, используя показатели финансовой устойчивости. Суммирующим показателем финансовой независимости является излишек либо недостаток источников средств для образования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов.

Общая величина запасов (строка 1210 раздел II баланса «Оборотные активы») = Зп

Для обобщения источников основания запасов и затрат используется несколько показателей, которые показывают различные виды источников (табл. 2).

Таблица 2.

Расчет показателей отражающих источники формирования запасов

Показатель	Алгоритм расчета	2010г.	2011г.	2012г.
СОС (в т.р.)	СОС = СК – ВОА	82942 (82942 – 0)	106607 (106607-0)	147161 (147161-0)
СДИ (в т.р.)	СДИ = СОС + ДКЗ	82942 (82942 + 0)	106607 (106607+0)	147161 (147161+0)
ОИЗ(в т.р.)	ОИЗ = СДИ + ККЗ	85362 (82942+2420)	110063 (106607+3456)	159087 (147161+11926)

где: СОС — собственные оборотные средства

СК — собственный капитал (раздел III баланса «Капитал и резервы»);

ВОА — внеоборотные активы (раздел I баланса «Внеоборотные активы»)

СДИ — собственные и долгосрочные заемные источники

ДКЗ — долгосрочные кредиты и займы (раздел IV баланса «Долгосрочные обязательства»)

ОИЗ — основные источники формирования запасов

ККЗ — краткосрочные кредиты и займы (раздел V баланса «Краткосрочные обязательства»)

Этим трем показателям наличия источников формирования запасов целесообразны три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования (табл. 3).

Таблица 3.

Расчет показателей обеспеченности финансирования

Показатели	Алгоритм расчета	2010 г.	2011 г.	2012 г.
± Фс (в т.р.)	± Фс = СОС – Зп	42535 (82942-40407)	55659 (106607-50948)	77270 (147161-69891)
± Фк (в т.р.)	± Фк = СДИ – Зп	42535 (82942-40407)	55659 (106607-50948)	77270 (147161-69891)
± Фо (в т.р.)	± Фо = ОИЗ – Зп	44955 (85362-40407)	59115 (110063-50948)	89196 (159087-69891)

где: ± Фс — излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

± Фк — излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов

± Фо — излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов

С помощью этих показателей мы можем узнать трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости для каждого года:

1, если $\Phi \geq 0$

0, если $\Phi < 0$

$\pm\Phi_c \geq 0$; $\pm\Phi_k \geq 0$; $\pm\Phi_o \geq 0$; $S = 1, 1, 1$ — абсолютная финансовая устойчивость.

Каждому типу финансовой устойчивости можно присвоить свой уровень риска на предприятии (табл. 4)

Таблица 4.

Уровни риска в соответствии с типами финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерный показатель	Уровень риска на предприятии	Краткая характеристика
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$S = (1,1,1)$	зона без рисков	Крупная платежеспособность, предприятие не подвластно от кредиторов
2. Нормальная финансовая устойчивость	$S = (0,1,1)$	зона возможного риска	Разумная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая прибыльность производственной деятельности.
3. Изменчивое финансовое состояние	$S = (0,0,1)$	зона неблагоприятного риска	Нарушение платежеспособности, желательность вовлечения вспомогательных источников, есть вероятность прогресса ситуации
4. Кризисное финансовое состояние	$S=(0,0,0)$	зона катастрофического риска	Неплатежеспособность предприятия, грань несостоятельности

В данном примере у предприятия безрисковая зона при состоянии абсолютной финансовой устойчивости. Эта ситуация встречается крайне исключительно, предполагает собою редкий тип финансовой устойчивости и определяет такое состояние, когда только собственные средства предоплачиваются в оборотные активы. Этой ситуации соответствует крупная платежеспособность, а понятия «платежеспособность» и «ликвидность» баланса являются тождесловными. А риска потери финансовой устойчивости и следа нет.

Оглашенная выше методика оценки риска допускает справедливо дать оценку финансового состояние предприятия. После оценки итогов анализа финансового риска и подсчитывания величины всех допустимых убытков,

которые предприятие может понести в будущем, согласовываются решение о улучшения платежеспособности на предприятиях.

Главные способы усовершенствования платежеспособности на предприятиях, получивших неустойчивое финансовое состояние, следующие:

1. повышение собственного капитала;
2. уменьшение внеоборотных активов;
3. уменьшения величины материально-производственных ресурсов до оптимального уровня.

Самым важным показателем, объясняемым меру финансового риска предприятия, является его уровень.

В безусловном выражении уровень риска может быть предназначенной величиной допустимых потерь в физическом или денежном выражении. В условном же выражении риск подразумевается как величина допустимых потерь, отнесенная к некоей базе, в виде которой особенно удобно одобрять имущественное состояние предприятия или единые затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности. Тогда утратой будет беспричинное расхождение прибыли, дохода, выручки в сторону уменьшения в сравнении с предстоявшими величинами.

Список литературы:

1. Ван Хорн Д. Основы управления финансами. М., 2005. — 572 с.
2. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск-менеджмент. Железнодорожный, Московской обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 2008. — 416 с.
3. Кузнецов В. Измерение финансовых рисков // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ok2invest.com/pdf/01risk.pdf> (дата обращения 08.08.2011).

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОАО «АЭРОФЛОТ»

Оганян Аревик Карпетовна

*студент 3 курса, кафедры предпринимательства и мировой экономики СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: arevik1993@mail.ru*

Агаркова Любовь Васильевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Основную часть прибыли любое предприятие получает от своего обычного вида деятельности, от реализации товаров, работ или услуг, производство которых является для него профильной деятельностью [6].

Доход ОАО «Аэрофлот» формируется за счет выручки от предоставления следующих видов услуг [4]:

- осуществление пассажирских перевозок по регулярным, чартерным и блок-чартерным рейсам на внутренних и международных перелетах;
- осуществление грузовых и почтовых перевозок по регулярным и чартерным рейсам на внутренних и международных перелетах;
- реализация коммерческих союзов с отечественными и зарубежными авиакомпаниями по совместной эксплуатации сети маршрутов;
- оказание услуг по оформлению таможенной документации;
- продажа авиаГСМ.

Анализ прибыли от реализации обычно осуществляют по данным бухгалтерской отчетности и их форм. При этом используют различные виды анализа: структурный (вертикальный), динамический (горизонтальный) и факторный анализ. Структурный анализ позволяет определить состав прибыли, динамический — ее изменение относительно показателей предыдущего периода, факторный — выявить факторы, которые влияют на изменение суммы прибыли и определить степень этого влияния. Прибыль от реализации продукции компании в целом зависит от четырех основных

факторов: объем реализованной продукции, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен [5].

На сумму прибыли может быть оказано или положительное или отрицательное влияние в зависимости от объемов реализованной продукции. При увеличении объемов продаж рентабельной продукции происходит пропорциональное увеличение прибыли. В случае нерентабельности продукции, с увеличением реализованной продукции уменьшается прибыль.

Так же на сумму прибыли отрицательное или положительное влияние может оказать структура товарной продукции. С увеличением количества наиболее рентабельных видов продукции прибыль будет расти, а с увеличением доли низкорентабельных — уменьшаться.

Между себестоимостью продукции и прибылью происходит обратно пропорциональная зависимость: снижение себестоимости при стабильных продажах приводит к соответствующему росту прибыли, а повышение себестоимости — к уменьшению суммы прибыли.

Между изменением уровня среднереализационных цен и величиной прибыли происходит прямо пропорциональная зависимость: с увеличением уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот [1].

По результатам «Отчета о финансовых результатах» за январь-декабрь 2012 года (Приложение В) выручка от продаж ОАО «Аэрофлот-Российские авиалинии» увеличилась по сравнению с прошлым периодом на 42 104 731 тыс. руб., а расходы по обычным видам деятельности на 38 801 545 тыс. руб. Причем в процентном отношении изменение выручки (+31 %) опередило изменение расходов (+29,1 %), что позволило авиакомпании получить в 2012 году прибыль от продаж в размере 5 932 910 тыс. руб., что составило 3,3 % от выручки. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж выросла на 3 303 186 тыс. руб., или на 125,6 % [2] (Табл. 1).

Основным фактором, повлиявшим на рост прибыли от продаж стал рост объемов авиаперевозок, причем драйвером роста стали пассажирские авиаперевозки, на которые пришлось 84 % выручки от реализации.

На размер прибыли оказывает влияние не только эффективность основной (обычной) деятельности предприятия, но и его внереализационная деятельность [7].

Таблица 1.

Результат от реализации работ, услуг за 2012 год (тыс. руб.)

Показатели	2012 год	2011 год	Изменения	
			+/-	%
1. Выручка	177 906 209	135 801 478	42 104 731	+31
2. Расходы по обычным видам деятельности	171 973 299	133 171 754	38 801 545	+29,1
3. Прибыль от продаж (1-2)	5 932 910	2 629 724	3 303 186	+125,6

К прочими операционными доходами являются: проценты к получению по облигациям, депозитам, государственным ценным бумагам, доходы от участия в других организациях, доходы от реализации основных средств и других активов и т. п.

Прочие операционные расходы это выплаты процентов по получению в распоряжение предприятия денежных средств (кредитов и займов), расходы, которые непосредственно имеют отношение к обслуживанию ценных бумаг (оплата консультационных и посреднических услуг, а также услуг депозитария). А также прочие операционные расходы входят суммы, которые необходимо оплатить при отдельных видов налогов и сборов при помощи финансовых результатов.

Внереализационные доходы и расходы представляют собой безвозмездно переданные активы, прибыль (убытки) предыдущих лет, которые были обнаружены в отчетном году, курсовые разницы по операциям в иностранной валюте, по которым были получены и выплачены пени, штрафы и неустойки за нарушение условий договоров, убытки от списания безнадежной

дебиторской задолженности, истекших сроков исковой давности, убытки от стихийных бедствий и т. д. [1].

Прибыль ОАО «Аэрофлот» от внереализационной деятельности и прочих операций в 2012 году составила 2 461 020 тыс. руб., что на 8 833 813 тыс. руб. (78,2 %) меньше, чем прибыль за аналогичный период прошлого года (Табл. 2). Столь существенное снижение прибыли от внереализационной деятельности связано с формированием резервов по сомнительным долгам дочерних и зависимых компаний. Так, учитывая принцип осмотрительности при формировании отчетности за 2012 год, компания создала резервы по сомнительным долгам в размере 6 891 155 тыс. руб., в том числе:

- ОАО «Владивосток Авиа» — на сумму 4 347 026 тыс. руб.;
- ЗАО «Аэрофлот-Карго» — на сумму 4 198 745 тыс. руб.;
- ОАО «Авиакомпания «Россия» — на сумму 1 008 353 тыс. руб. [2]

Таблица 2.

Результат от внереализационной деятельности за 2012 год (тыс. руб.)

Показатели	2012 год	2011 год	Изменения	
			+/-	%
Результат от внереализационной деятельности	2 461 020	11 294 833	-8 833 813	-78,2

Значительное снижение финансового результата от внереализационной деятельности сказалось и на налогооблагаемой прибыли компании, которая суммирует прибыль от всех видов деятельности. В отчетном году она уменьшилась на 39,7 % по отношению к прибыли до налогообложения в 2011 году и составила 8 393 930 тыс. руб. [2] (Табл. 3).

Чистая прибыль предприятия является итоговым показателем, отражающим общий финансовый результат деятельности компании, и поэтому заслуживает тщательного анализа. Анализ формирования чистой прибыли формируется на основе отчетности о финансовых результатах, т. к. именно эта форма отчетности отражает состав и порядок формирования финансового результата функционирования предприятия. В ходе анализа формирования

прибыли проводят вертикальный (структурный) анализ указанной формы отчетности. Его целью является определение удельного веса каждого из включенных в отчет показателей. Кроме того, необходимо изучить динамику каждого показателя.

Таблица 3.

Прибыль до налогообложения за 2012 год (тыс. руб.)

Показатели	2012 год	2011 год	Изменения	
			+/-	%
1. Прибыль от продаж	5 932 910	2 629 724	3 303 186	+125,6
2. Результат от внереализационной деятельности	2 461 020	11 294 833	-8 833 813	-78,2
3. Прибыль до налогообложения (1+2)	8 393 930	13 924 557	-5 530 627	-39,7

На основании отчета о финансовых результатах также можно проводить факторный анализ чистой прибыли, т. к. данная форма отчетности позволяет составить детерминированную факторную модель, которая дает возможность определить факторы, влияющие на размер прибыли.

Что касается чистой прибыли «Аэрофлота» за 2012 год, то она снизилась по отношению к чистой прибыли 2011 года на 52,9 % и составила 4 939 290 тыс. руб. Отложенные налоговые активы/обязательства, налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи изменились в отчетном году незначительно (+0,4 %), таким образом, снижение чистой прибыли было обусловлено тем же фактором — существенным снижением неоперационной прибыли (внереализационного дохода), связанным с созданием резервов по сомнительным долгам дочерних и зависимых компаний [2] (Табл. 4).

Таблица 4.

Чистая прибыль за 2012 год (тыс. руб.)

Показатели	2012 год	2011 год	Изменения	
			+/-	%
1. Прибыль до налогообложения	8 393 930	13 924 557	-5 530 627	-39,7
2. Налог на прибыль, отложенные налоговые активы/обязательства	3 454 640	3 440 892	13 748	+0,4
3. Чистая прибыль (1—2)	4 939 290	10 483 665	-5 544 375	-52,9

Характеризуя величину прибыли ОАО «Аэрофлот» за 2012 год, следует отметить, что по данным, раскрытым в бухгалтерской отчетности в отчетном году компания получала государственные субсидии, которые были оплачены посредством Федерального агентства воздушного транспорта из федерального бюджета в размере 1 100 645 тыс. руб.

Список литературы:

1. Акимова Н.Ф. Многоуровневая система показателей экономической эффективности управления коммерческой деятельностью авиакомпании. М.: Доброе слово, 2000.
2. Годовой отчет ОАО «Аэрофлот-Российские авиалинии» за 2012 г. Аэрофлот: [Официальный сайт]. 2013. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.aeroflot.ru/cms/about/annualreport2012>
3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности»
4. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (от 06.12.2011).
5. Российская Федерация. Министерство финансов. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000 : утв. приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 92н.
6. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник /. М.: Экономика, 2011. — 478 с.
7. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. М.: Инфра-М, 2009. — 365 с.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ РИСКОВ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Панина Елена Владимировна

студент 5 курса, кафедра «Экономика и право» ЮУрГУ,
РФ, г. Златоуст

E-mail: elenagoodpanina@yandex.ru

Зайцева Елена Николаевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ЮУрГУ,
РФ, г. Златоуст

При проведении работ по оценке бизнеса обязательной является оценка различного рода рисков. Стоимость предприятия, действующего в условиях высокого риска, ниже, чем стоимость аналогичного предприятия, функционирование которого связано с меньшим риском [5, с. 20].

Опираясь на методику оценки стоимости бизнеса авторов Е.В. Горюнова, Н.Э. Бабичевой и Л.В. Козловой, мы предприняли попытку оценки стоимости предприятия ООО «ЗМЗ-Энерго».

Для экспертной оценки премий за риск предпринята попытка разработки формы учета риска исходя из конкурентных преимуществ товара (табл. 1).

Таблица 1.

Характеристика премий за риск

Вид риска	Интервал значений	Фактор риска
Качество управления	0—5 %	Наличие (отсутствие) управленческого резерва
Форма рынка, размер предприятия	0—5 %	Крупное (среднее, мелкое) предприятие
Наличие финансовой структуры	0—5 %	Доля заемных источников в совокупном капитале предприятия
Наличие ассортимента продукции	0—5 %	Широкий (узкий) ассортимент продукции
Диверсифицированность клиентуры	0—5 %	Количество потребителей; удельная доля продукции, приходящейся на одного потребителя
Наличие прибыли, ее прогнозируемость	0—5 %	Стабильность (нестабильность) уровня дохода; наличие (отсутствие) необходимой для прогнозирования информации
Этапы жизненного цикла	0—10 %	Динамика прибыли. Денежные потоки. Занимаемая доля рынка

Наличие конкурентных преимуществ	0—10 %	Темпы роста (старение) денежных потоков. Реализация стратегий
Наличие научно-технических факторов	0—10 %	Инновационная деятельность
Прочие риски	0—5 %	Специфические риски, присущие оцениваемому предприятию

При оценке готового бизнеса с целью купли-продажи ставка дисконтирования может быть различной на всех этапах жизненного цикла предприятия. Традиционная матрица ADL/LG учитывает не только стадию жизненного цикла предприятия, но и позицию бизнеса в отрасли. Премии за риск могут быть определены экспертным методом. Числовые значения рисков в табл. 2 можно использовать в целях коррекции ставок дисконтирования.

Таблица 2.

Оценка рисков согласно матрице ADL / LG

Конкурентная позиция (этап жизненного цикла)	Составляющая риска			Вероятное значение страховых премий за риск, %
	Прибыль	Денежный поток	Стратегия	
Ведущая				
I. Рождение	Переменная.	Отрицательный	Завоевание большей доли рынка.	0—5
II. Рост	Стремительный рост.	Положительный (реже отрицательный).	Первенство в ценообразовании.	0—5
III. Зрелость	Положительные тенденции изменения.	Положительный.	Сохранение достигнутых позиций.	0—5
IV. Старение	Отрицательные тенденции изменения.	Положительный	Сохранение завоеванной доли рынка.	0—5
Сильная				
I. Рождение	Переменная.	Отрицательный.	Усиление конкурентных преимуществ.	0—5
II. Рост	Переменная.	Отрицательный.	Быстрое завоевание доли рынка.	0—5
III. Зрелость	Положительные тенденции изменения.	Положительный.	Сохранение достигнутых позиций.	0—5
IV. Старение	Отрицательные тенденции изменения.	Положительный.	Сохранение достигнутых позиций.	0—5

Заметная				
I. Рождение	Переменная.	Отрицательный.	Завоевание большей доли рынка.	0—5
II. Рост	Умеренные тенденции изменения.	Отрицательный.	Дифференциация продукции.	0—5
III. Зрелость	Умеренные тенденции изменения.	Положительный.	Увеличение производственной мощности.	0—5
IV. Старение	Отрицательные тенденции изменения.	Переменный.	Удержание рыночной ниши. Ликвидация предприятия.	0—5
Прочная				
I. Рождение	Отсутствует.	Отрицательный.	Сосредоточение.	0—5
II. Рост	Отсутствует.	Отрицательный или ликвидный.	Подтвердить жизнеспособность.	0—5
III. Зрелость	Минимальная.	Ликвидный.	Удержание ранее завоеванной доли рынка.	0—5
IV. Старение	Минимальная.	Переменный.	Уход с рынка.	
Слабая				
I. Рождение	Отсутствует.	Отрицательный.	Сравнение с конкурентами.	0—10
II. Рост	Отсутствует.	Отрицательный или ликвидный.	Обновление номенклатуры.	0—20
III. Зрелость	Отсутствует.	Отрицательный или ликвидный.	Обновление номенклатуры.	0—20
IV. Старение	Отсутствует.	Ликвидный.	Уход из вида экономической деятельности.	0—20

Определим стадию жизненного цикла предприятия ООО «ЗМЗ-Энерго». Для этого нами был выбран для исследования ряд факторов и предложены параметры каждого фактора в соответствии с определенной стадией жизненного цикла организации. Шрифтом выделена выбранная стадия по каждой позиции фактора (табл. 3).

Таблица 3.

Определение стадии жизненного цикла ООО «ЗМЗ-Энерго»

Фактор	Стадия			
	Зарождения	Роста	Зрелости	Спада
Конкурентная среда	Положительная стабильная	Положительная динамичная	Умеренно положительная	Нестабильная
Стратегия	Завоевание рыночной ниши	Наращивание объемов производства	Сохранение достигнутых ранее позиций	Ликвидация предприятия
Конкурентная позиция на рынке	«Новичок» (менее 10 %)	«Претендент на первенство» (от 10 % и выше)	Стабильная (от 10% и выше)	Недостаточная
Динамика продаж	Положительная	Положительная	Стабильная	Отрицательная
Организационная структура	Неформальная	Централизованная	Линейные продуктовые группы	Матричное построение команд
Управленческие операции	Отсутствуют	Зарождающиеся	Налаженные	Усложненные
Стиль управления	Авторитарный	Демократичный	Толерантный	Наблюдательный
Отношение к нововведениям	Инициативное	Положительное	Сдержанное	Отстраненное
Кто является инноватором	Менеджер	Группа сотрудников	Служба НИОКР	Не вводятся
Степень готовности к риску	Высокая	Высокая	Средняя	Низкая
Размер штата	Минимальный	Недостаточный	Достаточный	Избыточный
Мобильность персонала	Высокая	Высокая	Средняя	Низкая
Компетентность работников	Низкая	Средняя	Высокая	Отток талантливых сотрудников
Мотивация работников	Энтузиазм, увлеченность	Работа в команде	Средняя	Низкая
Проявления культуры	Публичные заявления	Совместный досуг	Общие мероприятия	Утрачен дух творчества
Конфликтность	Эпизодная	Редкая	Средняя	Высокая
Результат	Увеличение объемов производства	Увеличение объемов производства	Максимальный объем продаж	Снижение объемов производства
Наличие прибыли	Практически отсутствует	Растет	Стабильная, замедление темпов роста	Снижается
Объекты контроля	Показатели продаж, выручка	Центры отчетности и прибыли	Центры планирования и инвестиций	Совместная постановка цели
Коммуникации	Обеспеченные	Расширенные	Отрегулированные	Чрезмерные

Производственные линии продукции	Один товар	Линии производства товара	Множество линий производства товара	Основной товар
Количество позиций	5	10	6	0

Оценка производилась экспертным путем. В результате можно сделать вывод, что предприятие находится на стадии роста, переходящей в период своей зрелости. В виду того, что предприятие не планирует расширение рынков сбыта и поиск новых покупателей, расчет изменения показателей в перспективе был осуществлен на основе применения прогноза темпов инфляции. В таблице 4 приведен обзор прогнозных значений инфляции [1, 4].

Таблица 4.

Обзор долгосрочных прогнозов темпов инфляции в России

Прогнозируемый период	Прогнозное значение инфляции	
	По данным сайта «Контин»	По данным сайта «Росстат»
2013 г.	6,5 %	6,5 %
2014 г.	5,7 %	—
2015 г.	5,6 %	—
2016 г.	5,6 %	—
2017 г.	5,0 %	—

Если предполагается, что будущие доходы будут изменяться по годам прогнозного периода, когда предприятия реализуют влияющий на денежные потоки инвестиционный проект или являются молодыми, применяется метод дисконтирования денежных потоков (табл. 5) [5, с. 64].

Таблица 5.

Расчет прогнозируемых денежных потоков и рыночной стоимости компании ООО «ЗМЗ-Энерго» В тысячах рублей

Показатель	Прогнозируемые периоды					Постпрогнозный период
	2013	2014	2015	2016	2017	
Выручка	394686	420340	444300	469180	495454	520227
Себестоимость	386966	412118	435609	460003	485763	510051
Прибыль валовая	7720	8222	8691	9177	9691	10176
Прочие доходы и расходы	-2570	-2737	-2893	-3055	-3226	-3388

Прибыль до налогообложения	5150	5485	5797	6122	6465	6788
Ставка налога на прибыль, %	20	20	20	20	20	20
Сумма налога на прибыль	103	110	116	122	129	136
Чистая прибыль	5047	5375	5681	5999	6335	6652
Амортизация	163	163	163	163	163	163
Капвложения	248	264	279	295	311	327
Денежный поток	4962	5274	5565	5868	6187	6489
Ставка дисконта, %	18	18	18	18	18	18
Коэффициент дисконтирования	1	1	1	1	0	0
Стоимость денежного потока	4223	3820	3431	3078	2763	2466
Рыночная стоимость компании	4223	8043	11474	14552	17315	19781

На основе матрицы ADL/LG для оценки будущей стоимости бизнеса определим наиболее вероятные значения премий за риск экспертным методом. Исследуемое предприятие находится на стадии роста. Проведя прогнозный анализ темпов роста прибыли, можно сделать вывод, что конкурентная позиция предприятия — заметная. Согласно матрице, вероятный интервал значений рискованных премий составляет 0—5 % на всех стадиях жизненного цикла бизнеса. Исходя из предложенного интервала значений, экспертным путем выберем следующие значения страховых премий (табл. 6).

Таблица 6.

Оценка рисков ООО «ЗМЗ – Энерго» согласно матрице ADL / LG

Позиция бизнеса (этап жизненного цикла)	Составляющая риска			Премия за риск, вероятный интервал значений, %
	Прибыль	Денежный поток	Стратегия	
Заметная				
I. Рождение	Переменная.	Отрицательный.	Завоевание большей доли рынка.	-
II. Рост	Умеренные тенденции изменения.	Отрицательный.	Первенство в ценообразовании. Дифференциация продукции.	4

III. Зрелость	Умеренные тенденции изменения.	Положительный.	Увеличение производственной мощности. Увеличение доли рынка.	3—4
IV. Старение	Отрицательные тенденции изменения.	Переменный.	Удержание рыночной ниши. Ликвидация предприятия.	5

На основании таблицы 1 экспертным методом определим наиболее вероятные значения ставок риска для исследуемого предприятия и сведем полученные результаты в таблицу 7. Ставка дисконтирования определяется суммированием уровня инфляции и перечисленных премий за риск (табл. 7).

Таблица 7.

Расчет ставок риска ООО «ЗМЗ – Энерго»

Вид риска	Вероятное значение, %				
	2013 год (этап роста)	2014 год (этап зрелости)	2015 год (этап зрелости)	2016 год (этап зрелости)	2017 год (этап зрелости)
Качество управления	3	2	2	2	2
Форма рынка, размер предприятия	2	2	2	2	2
Наличие финансовой структуры	2	2	2	2	2
Наличие ассортимента продукции	2	2	2	3	3
Диверсифицированность клиентуры	2	2	2	2	2
Наличие прибыли, ее прогнозируемость	2	2	2	2	2
Этапы жизненного цикла	2	1	1	1	2
Наличие конкурентных преимуществ	2	2	2	3	2
Наличие научно-технических факторов	2	3	3	4	4
Итого	19	18	18	21	21

Таким образом, общая сумма всех перечисленных страховых премий за риск компании в прогнозируемые периоды составляет от 18 до 21 %. Такая разница в значениях обусловлена тем, что компания за прогнозируемые пять лет проходит два этапа своего жизненного развития: рост и зрелость.

Определим стоимость бизнеса в целях последующих процессов купли-продажи предприятия (табл. 8).

Таблица 8.

Расчет стоимости бизнеса ООО «ЗМЗ-Энерго»

Показатель	2013 год (этап роста)	2014 год (этап зрелости)	2015 год (этап зрелости)	2016 год (этап зрелости)	2017 год (этап зрелости)
Денежный поток, тыс. руб.	4962,21	5274,14	5565,46	5867,97	6187,44
Уровень инфляции, %	6,50	5,70	5,60	5,60	5,00
Риски, %	19,00	18,00	18,00	21,00	21,00
Ставка дисконта	0,26	0,24	0,24	0,27	0,26
Коэффициент дисконтирования	0,80	0,65	0,53	0,39	0,31
Стоимость денежных потоков, тыс. руб.	3953,95	3446,77	2947,44	2284,30	1948,31
Стоимость бизнеса, тыс. руб.	14580,78				

Таким образом, на сегодняшний день реальная рыночная стоимость компании ООО «ЗМЗ-Энерго» составляет 14 580 780 рублей.

Исследуемая методика учета влияния рисков не является бесспорной. Однако она может показать возможность повышения достоверности и точности оценки стоимости бизнеса методом дисконтирования денежных потоков с учетом влияния на нее различных рисков.

Список литературы:

1. ГАЗЕТА.RU // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2011/12/30/inflyaciya-anons.html> (дата обращения 21.01. 2014).
2. Горюнов Е.В., Бабичева Н.Э., Козлова Л.В. Влияние жизненного цикла бизнеса на оценку его стоимости // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 30. — С. 35—42.
3. Касьяненко Т.Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса: монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 353 с.
4. Обзор долгосрочных темпов инфляции в России (индекса потребительских цен) // «Конти». 2013. 3 июля. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.konti.ru/userfiles/files/inflation_forecast_russia_2013.pdf?PHPSESSID=202eff023027dcb8dfd2a8dd7e94dff0 (дата обращения: 21.01.2014).
5. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Омега-Л, 2006. — 288 с.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АКЦИЙ ОАО «РАСПАДСКАЯ»

Расторгуева Надежда Владимировна

*студент 5 курса, кафедра прикладных информационных технологий КузГТУ,
РФ, г. Кемерово
E-mail: nadyushca@mail.ru*

Киселев Александр Борисович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
КузГТУ,
РФ, г. Кемерово*

ОАО «Распадская» — производственно-территориальный комплекс по добыче и обогащению угля, расположенный в Кемеровской области. Компания имеет лицензии на ведение горных работ на территории обширного угольного месторождения к юго-западу от Томусинского участка Кузнецкого угольного бассейна, который обеспечивает три четверти добычи коксующегося угля в России. Входит в состав вертикально интегрированной металлургической и горнодобывающей компании “Evraz Group”.

ЕВРАЗ является вертикально-интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, на Украине, в США, Канаде, Чехии, Италии, Казахстане и Южной Африке. Компания входит в 20-ку крупнейших производителей стали в мире. В 2012 году ЕВРАЗ произвел 15,9 млн. тонн стали. Собственная база железной руды и коксующегося угля практически полностью обеспечивает внутренние потребности ЕВРАЗа. Компания входит в ведущий индекс Лондонской Фондовой Биржи FTSE-250. ЕВРАЗ объединяет около 110 000 сотрудников по всему миру. Консолидированная выручка ЕВРАЗ за 2012 г. составила 14 726 млн. долл. США, консолидированная ЕBITDA — 2 012 млн. долл. США.

Доля ЕВРАЗа в предприятиях Угледобывающей промышленности и кокса:

- ЮЖКУЗБАССУГОЛЬ 100 %
- РАСПАДСКАЯ 82 %
- ЕВРАЗ БАГЛЕЙКОКС 94,37 % [3].

Согласно оценкам IMC Consulting по состоянию на 31 июня 2006 года общие ресурсы ОАО «Распадская» в соответствии с классификацией JORC составили 1,461 млн. тонн, а общие запасы — 782 млн. тонн, из которых по состоянию на 31 марта 2008 года добыто 22 млн. тонн. Согласно показателям 2007 года извлекаемые запасы ОАО «Распадская» в состоянии обеспечить ее производство еще на 55 лет [4]. Вся продукция ОАО «Распадская» — это коксующийся уголь. Компания объединяет группу предприятий, включающую: ОАО «Распадская» — шахта, в которой отрабатываются четыре лавы, крупнейшая шахта компании и крупнейшая подземная шахта в РФ, ОАО «МУК-96» — шахта, в которой отрабатывается одна лава, ЗАО «Разрез Распадский» — шахта открытой добычи, впервые в России применившая систему глубокой разработки пластов (КГРП), ЗАО «Распадская Коксовая» — строящаяся шахта, которая будет добывать подземным способом ценный уголь марки «К» и «КО», ЗАО «ОФ «Распадская» — современная обогатительная фабрика, работающая с применением новейших технологий, пять предприятий — транспортной и производственной инфраструктуры, а также компанию по продажам и маркетингу и управляющую компанию.

Чистая прибыль ОАО «Распадская» за девять месяцев 2013 года составила 1,366 млрд. рублей против убытка в 221 млн. рублей годом ранее. Об этом говорится в опубликованном отчете компании.

Выручка компании от продаж (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) в отчетном периоде составила 1,975 млрд. руб., уменьшившись в 1,8 раза по отношению к 3,569 млрд. руб. в аналогичном периоде 2012 г. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг сократилась в 1,3 раза — до 2,888 млрд. руб. Прибыль до налогообложения составила 534 млн. руб. против убытка в 579 млн. руб. годом ранее.

Долгосрочные обязательства компании на 30 сентября 2013 г. составляли 13,483 млрд. руб. против 17,363 млрд. руб. на конец 2012 г., краткосрочные — 3,532 млрд. руб. против 1,7 млрд. руб.

Добыча ОАО «Распадская» за 9 месяцев 2013 г. составила около 6 млн. т. угля — на 24 % больше показателя аналогичного периода 2012 г. Чистый убыток компании по РСБУ в I полугодии 2013 г. составил 2,74 млрд. руб., увеличившись в 3,7 раза по сравнению с 738 млн. руб. годом ранее. Выручка снизилась на 17 % — до 1,762 млрд. рублей [8].

Данные экономической отчетности полностью отражают ситуацию хода торгов по инструменту Московской торговой биржи. Так акции «Распадской» с кодом ценной бумаги RASP заметно теряют свою стоимость. На рисунке 1 представлена динамика в разрезе периода с ноября 2006 года по январь 2014. В период 2008—2009 годов по объективным причинам понятны снижения стоимости акций (в связи с аварией на шахте в мае 2008 г.), а плавный спад цены акций с июля 2011 года обусловлен не столько слабой отчетностью компании, сколько снижением уровня добычи коксующего угля [1].

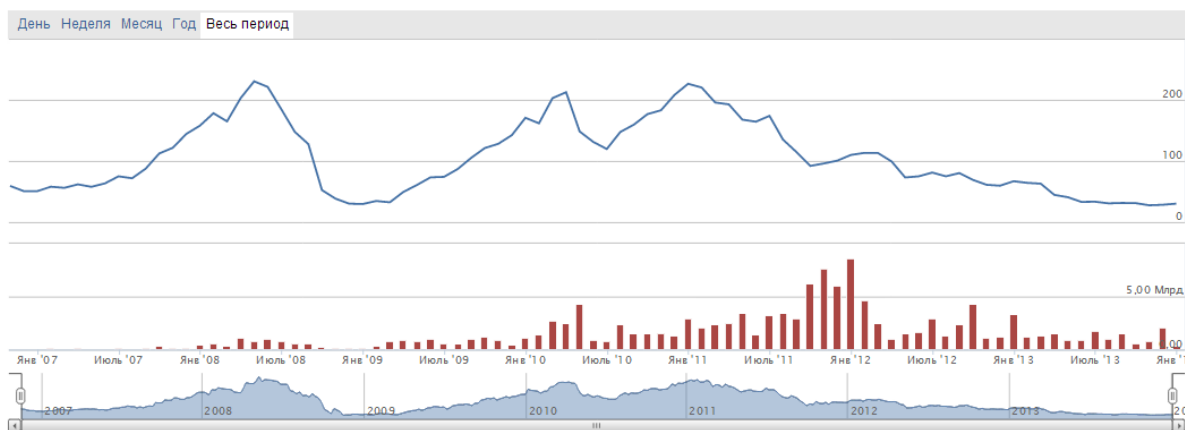


Рисунок 1. Ход торгов по инструменту Московской Биржи ОАО «Распадская» [7]

Увеличение добычи угля на 24 % за 9 месяцев 2013 года не дало ожидаемого подъема в росте цены акций. В июле 2013 года «ВТБ Капитал» понизил оценку акций «Распадской» на 32 %, оставив рейтинг «держать» [2]. До января 2014 года ситуация существенно не изменилась. На 15 января

2014 года стоимость акции составляет 32 рублей 10 копеек, что на 4 рубля меньше по сравнению с тем же июлем 2013 года. За год же стоимость одной акции снизилась в два раза с 66 до 32 рублей.

Evraz plc исторически является одним из трех ведущих потребителей продукции ОАО «Распадская», и ОАО «Распадская» играет ключевую роль в процессе интеграции Evraz plc в сегмент коксующегося угля. Компании совместно ведут деятельность в сегментах маркетинга, а также железнодорожной и портовой логистики. О крепких связях между этими структурами свидетельствует рефинансирование наибольшей части банковского долга ОАО «Распадская» компанией Evraz plc в 3 кв. 2013 г. [10]

Но и у вышеупомянутого ЕВРАЗа не всё идет гладко: чистый убыток Evraz Plc по МСФО в первом полугодии увеличился в 2,7 раза в годовом выражении до \$ 122 млн. против убытка в размере \$ 46 млн. в первом полугодии 2012 г. Выручка сократилась на 3,4 % до \$ 7,362 млрд. с \$ 7,619 млрд. в первом полугодии 2012 г. Капитальные затраты в первом полугодии составили \$ 492 млн. по сравнению с \$ 565 млн. в первом полугодии 2012 г. Чистый долг компании достиг \$ 7,043 млрд. по сравнению с \$ 6,376 млрд. на 31 декабря 2012 г., включая \$ 453 млн. чистого долга после консолидации ОАО «Распадская» [6].



Рисунок 2. Ход торгов по инструменту Лондонской Фондовой Биржи ЕВРАЗа [9]

На рисунке 2 представлен график торгов на Лондонской фондовой бирже за год с января 2013 по январь 2014 года. Невооруженным глазом видны изменения цены акций. Цена по сравнению с январем 2013 снизилась в 3 раза с 308 до 104 фунтов стерлингов на 15 января 2014 г.

Возникает вопрос — стоит ли вкладываться в активы Распадской, покупая их акции? В том же самом отчете Распадской есть информация о снижении производительности труда, в отчетном периоде снизилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 43,2 % по причине временной приостановки ведения горных работ на шахте в мае-июле 2013 года [5, с. 13]. Подобная информация является крайне неблагоприятным фактором для инвестирования. Также смущает просроченная кредиторская задолженность в размере 30 835 тыс. руб. перед поставщиками и подрядчиками. Эти факторы свидетельствуют о затрудненном положении организации. В подтверждении этого годовое общее собрание акционеров от 27.05.2013 г. (Протокол б/н от 27.05.2013 г.) приняло решение: «Часть нераспределенной прибыли прошлых лет направить на погашение убытков ОАО «Распадская» по результатам 2012 года. Дивиденды по акциям ОАО «Распадская» по результатам 2012 года не выплачивать (не объявлять)» [5, с. 235].

Дивиденды по акциям не выплачиваются, их цена достигла уровня кризиса 2008 года. Значимыми факторами для увеличения инвестиционной привлекательности ОАО «Распадская» могут стать укрепления операционных и юридических связей между ОАО «Распадская» и Evraz plc и позитивное рейтинговое действие по Evraz plc [10].

Список литературы:

1. Акции «Распадской» покажут существенный рост не раньше чем через год//Новости акций fincake [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://fincake.ru/stock/news/51035>(дата обращения 15.01.2014).
2. ВТБ «Капитал» понизил оценку акций «Распадской» на 32 %, оставив рейтинг «держат»//Финмаркет: Аналитикам [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finmarket.ru/database/analytics/3408788>(дата обращения 15.01.2014).

3. ЕВРАЗ — Наш бизнес // Официальный сайт ЕВРАЗ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.evraz.com/ru/about/> (дата обращения 15.01.2014).
4. ОАО «Распадская» — О компании // Официальный сайт ОАО «Распадская» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raspadskaya.ru/company/> (дата обращения 15.01.2014).
5. Открытое акционерное общество «Распадская». Ежеквартальный отчет за III квартал 2013 г // ОАО «Распадская». Официальный сайт [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raspadskaya.ru/upload/files/%D0%95%D0%96%D0%9E%203%20%D0%BA%D0%B2%202013.pdf?FileID=626> (дата обращения 15.01.2014).
6. Убыток Evraz Plc в I полугодии увеличился в 2,7 раза // Investfuture.ru [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://investfuture.ru/news/id/29690> (дата обращения 15.01.2014).
7. Ход торгов по инструменту. Открытое акционерное общество "Распадская", акция обыкновенная (RASP) // Московская биржа [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://moex.com/ru/issue.aspx?code=RASP> (дата обращения 16.01.2014).
8. Чистая прибыль «Распадской» по РСБУ за 9 месяцев 2013 г. составила 1,366 млрд. руб. против убытка годом ранее // Фондовые новости // РБК QUOTE [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://quote.rbc.ru/news/fond/2013/11/14/34061828.html> (дата обращения 15.01.2014).
9. EVR EVRAZ PLC ORD // ЕВРАЗ London Stock Exchange [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.londonstockexchange.com/exchange/prices-and-markets/stocks/summary/company-summary-chart.html?fourWayKey=GB00B71N6K86GBGBXSTMM> (дата обращения 15.01.2014).
10. Fitch подтвердило рейтинги ОАО «Распадская» на уровне «В+», прогноз «Стабильный» // Информационный проект компании ООО «Сбондс.ру» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.cbonds.info/news/item/678262> (дата обращения 15.01.2014).

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Ситдииков Айдар Расимович

*студент 6 курса, кафедра финансов и кредита УФ ФУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: aidar_777_89@mail.ru*

Султанова Лилия Файласовна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент УФ ФУ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

Одной из основных причин роста дебиторской и кредиторской задолженности организации является проблема в управлении ее денежными потоками. Без оперативного контроля дебиторской и кредиторской задолженности невозможно эффективное планирование денежных потоков и управление организацией, а, следовательно, затруднено и оперативное управление денежными ресурсами. Отсутствие своевременных оперативных данных по задолженности приведет к отсутствию необходимых оборотных средств, либо к неправильному планированию объема денежных средств для текущих и перспективных выплат.

Качество расчетно-платежной дисциплины напрямую связано с осуществлением контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Одним из ключевых показателей, на основе которого оценивается система управления дебиторской и кредиторской задолженностью, является показатель оборачиваемости.

Ввиду многогранности экономической природы дебиторской задолженности у отечественных и зарубежных ученых-экономистов существуют разные подходы к терминологии.

Горбулин В.Д. и Фокина О.Н. под дебиторской задолженностью рассматривают сумму долгов, причитающуюся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними [2, с. 10]. В основе данного утверждения заложено балансовое уравнение, т. е. отражение хозяйственной операции по дебету и кредиту разных счетов в одинаковой

сумме. Таким образом, наблюдается система двойной записи, и организация соответственно выступает как в роли дебитора, так и в роли кредитора.

Семенова И.М. и Ивашкевич В.Б. под дебиторской задолженностью рассматривают сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных операций между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [4, с. 18]. Крейнина М.Н. и Пятов М.Л., как и ряд других авторов, определяют дебиторскую задолженность как сумму долгов за приобретенные товары, работы или услуги покупателями [5, с. 25; 9, с. 210].

Есть и другой подход. Дебиторская задолженность рассматривается как правовая категория, т.е. обязательство, где субъектом выступают кредитор и должник, объектом служит действие обязанного лица, выраженное в форме прав требований (дебиторской задолженности) и соответствующих обязанностей — долга (ст. 307 ГК РФ). Исходя из сказанного выше, право на получение дебиторской задолженности — имущественное право, а дебиторская задолженность — часть имущества организации. Данного подхода придерживаются Лапушта М.Г. и Скамай Л.Г. [6, с. 283].

Исследование экономической природы дебиторской задолженности позволяет определить её сущность. По своей экономической сущности дебиторская задолженность — разновидность активов организации, т. е. средства, отвлеченные временно из оборота организации. В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность представлена с точки зрения экономического содержания. Это позволяет сгруппировать долги дебиторов: по видам обязательств; источникам их образования; характеру задолженности и отношению к кредитору.

С точки зрения финансов дебиторская задолженность это часть оборотного капитала, причитающаяся предприятию, но еще не полученные средства. Такая формулировка позволяет определить дебиторскую задолженность как коммерческий кредит, предоставляемый в виде отсрочки платежа за приобретенные

товары или оказанные услуги, или отсрочки оплаченных поставок товаров и оказания оплаченных услуг.

У бухгалтеров при оценке дебиторской задолженности возникает много сложностей. В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности дебиторская задолженность — это производные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке, не попадают в категорию активов «предназначенные для торговли» и которые не были отнесены в категорию «переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток» или «имеющиеся в наличии для продажи» [8, с. 283].

При этом дебиторская задолженность, не ограниченная условиями, признается в качестве актива, когда компания становится стороной договора и, следовательно, имеет юридическое право получить денежные средства.

Как в российской отчетности, так и в отчетности по МСФО авансы выданные и переплата по налогам относятся к активам, которые временно учтены на балансе до момента совершения хозяйственной операции, и формально могут быть классифицированы как «дебиторская задолженность». Если взглянуть на определение дебиторской задолженности, приведенное в МСФО (IAS) 39, и экономическое содержание данных понятий, то перечисленные статьи не являются дебиторской задолженностью и их следует отражать отдельно, например как «долгосрочный налог на добавленную стоимость к возмещению», «авансы выданные», «прочие налоги к возмещению» или «предоплата по налогу на прибыль».

В нормативно-правовых актах отсутствует четко сформулированное определение «кредиторская задолженность». Однако данное понятие используется регулярно и связано с обязательствами предприятия. В процессе своей хозяйственной деятельности организация вступает в различные виды отношений с третьими лицами, заключает и осуществляет различные виды сделок, выполняет обязанности, которые предусмотрены существующим законодательством. В результате деятельности у организации появляются

обязательства, которые подлежат исполнению, и эти обязательства оценены в денежной форме.

Понятие кредиторской задолженности обсуждается специалистами с правовой и экономической точки зрения. Абрамова Э.В. определяет кредиторскую задолженность как денежные средства, временно привлеченные фирмой и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам [1, с. 42].

Лебедев К.Ю. с точки зрения экономической сущности рассматривает кредиторскую задолженность как часть имущества организации (денежные средства, товарно-материальные ценности) [7, с. 30]. С точки зрения правовой категории — особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами.

Горбулин В.Д. и Фокина О.Н. рассматривают кредиторскую задолженность как вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц. По мнению указанных авторов, кредиторская задолженность — задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда [2, с. 74]. Наиболее распространенный вид кредиторской задолженности — задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные МПЗ, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

Исходя из приведенных определений, под кредиторской задолженностью организации понимаются ее долги третьим лицам: организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, своим работникам. Как правило, она образуется при расчетах за приобретаемое имущество, работы и услуги сторонних организаций, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах с работниками по оплате труда и с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера.

С финансовой точки зрения кредиторская задолженность является формой заемного капитала, используемого предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности. Рассмотрим основные особенности данной формы:

1. Пользование заемными средствами в форме кредиторской задолженности является беспроцентным, т. е. бесплатным. В свою очередь это влияет на стоимость капитала организации.

2. Между величиной кредиторской задолженности и продолжительностью финансового цикла существует тесная взаимосвязь. Чем выше относительный размер кредиторской задолженности, тем меньше объем средств предприятию необходимо привлекать для текущего финансирования своей хозяйственной деятельности. Таким образом, от величины кредиторской задолженности зависит объем средств, необходимый для финансирования оборотных активов.

3. Величина кредиторской задолженности и объемы деятельности организации находятся в прямой взаимосвязи, т. е. увеличение объема производства и продажи продукции увеличивает расходы хозяйствующего субъекта, учитываемые в составе кредиторской задолженности.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью актуальная тема для современного бизнеса. От результатов работы с задолженностью зависит прибыль и рентабельность бизнеса, а также уровень экономической безопасности организации. От того какая создана система управления дебиторской и кредиторской задолженностью зависит будет ли предприятие эффективным и стабильным.

При разработке основных направлений совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью предлагается дерево целей оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности (рисунок 1).

В основу разработки направлений по совершенствованию управления дебиторской задолженностью предлагается заложить ранжирование покупателей с использованием результатов ABC-анализа.

В основе метода ABC-анализа лежит закон Парето, который известен как «правило 20 на 80». Если говорить о дебиторской задолженности, то этот метод можно сформулировать следующим образом: 80 % суммы дебиторской задолженности может числиться за 20 % должников.

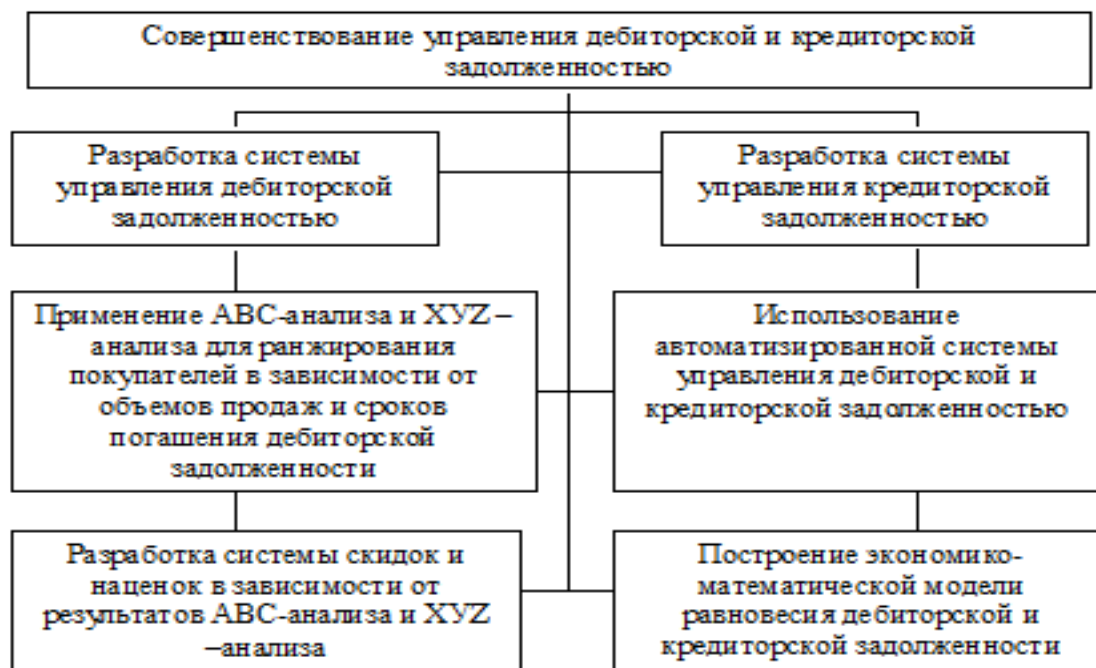


Рисунок 1. Дерево целей оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности

В таблице 1 представлено ранжирование покупателей ОАО НПП «Полигон» по указанному методу. При этом ранг покупателя определяется в зависимости от доли дебиторской задолженности в её общей сумме и в зависимости от доли дебиторской задолженности в выручке.

Таблица 1.

Ранжирование покупателей по методу ABC-анализа

Покупатели	Сумма задолженности, тыс. руб.	Удельный вес задолженности, %	Удельный вес задолженности нарастающим итогом, %	Ранг покупателя	Доля дебиторской задолженности в выручке	Ранг покупателя
ОАО «ЖБИ»	5830	84,7	84,7	А	10,6	А
ООО «Импульс»	1046	15,2	99,9	В	1,9	В
ООО «Стрела»	6,5	0,1	100,0	С	0,01	С
Итого	6882	100,0			12,5	

В зависимости от результатов ABC-анализа строится политика управления дебиторской задолженностью индивидуально по каждому покупателю. При этом особое внимание необходимо уделить покупателям группы «А».

При анализе дебиторской задолженности используется XYZ-анализ, который позволяет выявить тенденции изменений взаимоотношений с контрагентами. Классификация контрагентов осуществляется на основе коэффициента вариации выбранного показателя. Примером такого показателя может быть объем продаж. Рекомендуемое распределение: для группы X — коэффициент вариации не более 10 %, для группы Y — 10—25 %, для группы Z — выше 25 %.

В таблице 2 приведены результаты ранжирования покупателей по методу XYZ-анализа.

Таблица 2.

Ранжирование покупателей по методу XYZ-анализа

Покупатели	Сумма объема реализации, тыс. руб.	Коэффициент вариации, %	Ранг покупателя
ОАО «ЖБИ»	30206	65	Z
ООО «Импульс»	16476	10	X
ООО «Стрела»	8238	55	Z
Среднее значение объема реализации	18307		
Итого	54920		

Согласно результатам ABC-анализа ОАО «ЖБИ» по обоим критериям отнесено к группе «А», как имеющее самую большую долю дебиторской задолженности в её общей сумме, а также самый большой удельный вес в выручке. ООО «ЖБИ» является постоянным покупателем ОАО НПП «Полигон», что необходимо учитывать при построении политики управления дебиторской задолженностью по расчетам с покупателями.

По результатам XYZ-анализа самую стабильную величину закупок демонстрирует ООО «Импульс». ОАО «ЖБИ» и ООО «Стрела» относятся к менее стабильным группам по осуществлению ими закупок. ОАО «ЖБИ»

имеет самую большую долю в выручке, а ООО «Стрела» самую маленькую долю.

Итоговые результаты ABC-XYZ-анализа обобщены в таблице 3

Таблица 3.

Матрица ранжирования покупателей

AX	AУ	AZ
		ОАО «ЖБИ» (высокая доля в объеме реализации, низкая степень стабильности закупок)
BX	BY	BZ
ООО «Импульс» (средняя доля в реализации, высокая степень стабильности закупок)		
		ООО «Стрела» (низкая доля в объеме реализации, низкая степень стабильности закупок)

Матрица позволяет сделать следующие выводы:

- для ОАО «ЖБИ» характерна нестабильность закупок, причем она совмещается с высокой долей в объеме реализации и суммой дебиторской задолженности — на него нужно обратить особое внимание при заключении дальнейших договоров;

- ООО «Импульс» имеет самую высокую стабильность закупок;
- ООО «Стрела» имеет низкую стабильность закупок и самую низкую дебиторскую задолженность.

Таким образом, особое внимание при формировании политики управления дебиторской задолженностью необходимо обратить на ОАО «ЖБИ».

В зависимости от рейтинговой оценки может быть разработана система скидок и наценок. Использование рейтинговой оценки эффективно при заключении договоров с покупателями, при обсуждении условий договора и определении особых условий, например скидок с цены или штрафных санкций за несвоевременную оплату. Но при установлении скидок необходимо помнить, что 1 января 2012 г. вступил в действие Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные

акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения», устанавливающий, в частности, правила определения соответствия цен, применяемых в контролируемых сделках, рыночным ценам в целях повышения эффективности налогового контроля за правильностью исчисления и полнотой уплаты налогов, а также предусматривающий механизмы противодействия использованию трансфертных цен в целях минимизации налогов [10, с. 151].

Список литературы:

1. Абрамова Э.В. Отражение в бухучете списания кредиторской задолженности/Э.В. Абрамова //Бухгалтер и закон. — 2005. — № 11. — С. 42—46.
2. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2009. — 127 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 нояб. 2004 г. № 51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 окт. 2004 г.: ввод. Федер. законом Рос. Федерации от 30 нояб. 2004 г. № 51-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2004. — № 32, — ст. 3301.
4. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2003. — 192 с.
5. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент. — 2001. — № 3. — С. 25—28.
6. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): учеб. М.: ИНФРА-М, 2012. — 575 с.
7. Лебедев К.Ю. Понятие, состав и правовой режим кредиторской задолженности // Хозяйство и право. — 1998. — № 11. — С. 30—36.
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». — № 12. — 2011. М: Бухгалтерский учет, 2011. — 545 с.
9. Пятов М.Л. Управление обязательствами организации. М.: Финансы и статистика, 2004. — 256 с.
10. Султанова Л.Ф., Багаутдинов Р.И. Реализация принципа «вытянутой руки» в трансфертном ценообразовании // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. — 2013. — № 12. — С. 146—151.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Стефанская Мария Андреевна

Новикова Екатерина Олеговна

*студенты 3 курса, экономический факультет СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь
E-mail: kuzavstav1@mail.ru*

Агаркова Любовь Васильевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор СтГАУ,
РФ, г. Ставрополь*

Инновационный путь развития любого государства является в современных экономических условиях основным. Россия в соответствии с мировыми тенденциями также постепенно выходит на наукоемкую, технологическую экономику. Для сегодняшней России ключевой в ряду проблем является развитие инновационного потенциала страны. Малый и средний бизнес не может в полной мере раскрывать свои возможности по причине отсутствия у предпринимателей денежных средств для реализации инновационных проектов, либо их содержательного несовершенства.

Каждый инвестиционный проект проходит 5 стадий развития:

Seed (посев) — на этой стадии у предпринимателя есть только лишь идея проекта или бизнес-план. Ни о каком выходе на рынок пока не идет даже речи, так как требуется стартовый капитал.

Start-up(старт-ап) — компания только начала свою деятельность.

Early Stage — у компании есть первые клиенты. Продукт уже существует и исправно продается. Продажи растут.

Expansion — а вот эта стадия интересна тем, что компания начинает стремительно развиваться, и ей требуются дополнительные инвестиции на это;

Exit — стадия, на которой бизнес-ангел выходит из проекта, чтобы отбить свои деньги [3, с. 21].

Венчурные фонды и банки готовы помочь компании, когда она находится на втором, третьем или четвертом этапе. Но в основном у предпринимателя

возникают трудности на начальном этапе развития бизнеса, то есть на этапе «посева». Здесь оказывают поддержку так называемые бизнес-ангелы или частные инвесторы. Они готовы инвестировать в идею и людей. Это самое главное отличие бизнес-ангелов от всех других источников инвестирования бизнеса.

В России быстрыми темпами растет инвестирование, финансирование компаний, много венчурных инвесторов, много венчурных фондов и совсем мало бизнес-ангелов.

«Бизнес-ангельское» инвестирование (частное инвестирование) — один из важнейших элементов экономики третьего тысячелетия — экономики знаний. Инвестируя в технологии, интеллект, креативные команды, бизнес-ангел закладывает будущее благополучие для себя, партнеров, страны.

Бизнес-ангел — это физические и юридические лица, инвестирующие часть собственных средств в инновационные компании самых ранних стадий развития — «посевной» (seed) и «начальной» (start-up). Бизнес-ангелы являются первыми профессиональными инвесторами, которые готовы вкладывать средства в инновационные компании [3, с. 15].. За ними, как правило, следуют венчурные, а затем прямые инвестиции. Объем бизнес-ангельских инвестиций в одну компанию составляет от нескольких десятков тысяч до миллиона евро

Бизнес-ангелы используют принципиально новый — венчурный механизм инвестирования, в соответствии с которым финансирование предоставляется на длительный (3—7 лет) срок, без залогов и гарантий, за долю (пакет акций) в компании. Снижение рисков таких вложений обеспечивается за счет инвестирования одновременно в несколько компаний, тщательной проверки и отбора проектов (так называемая процедура due diligence), участия в управлении бизнесом [3, с. 17]. Успех «ангельского» инвестирования во многом достигается за счет формирования благоприятных деловых и дружеских отношений между инвесторами, изобретателями и менеджерами компании, их совместной работы единой командой.

Цель вложений бизнес-ангелов — рост стоимости проинвестированных ими компаний за счет разработки и продвижения на рынок высокотехнологичных продуктов. Основной доход бизнес-ангел получает на «выходе» через продажу своей доли (пакета акций) за стоимость, значительно превышающую первоначальные вложения. Продажа может быть осуществлена на фондовом рынке, стратегическому инвестору, самим основателям компании. Несмотря на высокие риски, бизнес-ангельское инвестирование является одним из самых высокодоходных видов бизнеса, способных принести инвестору не менее 70 % годовых.

От бизнес-ангелов начали свой путь к вершинам бизнеса Intel, Yahoo, Amazon, Google, FairchildSemiconductors и многие другие ведущие технологические бренды.

Частных инвесторов вполне справедливо называют наиболее информированным сектором рынка инвестиций. В большинстве своем они являются независимыми людьми, реже — группами. Основное отличие ангельских инвестиций от финансирования из других источников, например, венчурных фондов и банков, заключается в том, что частные бизнесмены предоставляют личные средства, в то время как вышеупомянутые структуры обычно управляют чужим капиталом. А это означает, что независимые инвесторы имеют большую свободу в принятии решений.

Исходя из этого, можно обозначить следующие особенности «ангельского» финансирования:

- более гибкое принятие решений об инвестировании (бизнес-ангелы имеют более широкие горизонты в этом плане и собственные, отличные от венчурных капиталистов, финансовые критерии);
- привлечение средств от независимых инвесторов дешевле, нежели из других финансовых структур;
- «Ангелы» не боятся финансировать технологические компании, которым априори присущ высокий риск.

Но материальная поддержка далеко не единственный вклад, который могут сделать частные инвесторы в развитие стартапа. К числу нематериальных активов, обычно имеющих в «запасе» у бизнес-ангелов, можно отнести солидный опыт управления бизнесом, наличие хороших связей в деловых кругах, возможность предоставления кредитных гарантий. Но также бывают ситуации, в которых привлечение подобных инвестиций может оказаться неприемлемым. К примеру, в том случае, если основатель стартапа не желает делиться управлением своего бизнеса. Дело в том, что такие инвесторы обычно активно участвуют в деятельности компании, в которую вложили средства. Также стартапу нерезонно обращаться за финансовой поддержкой к частным инвесторам, если для реализации идеи, положенной в его основу, необходимы очень крупные инвестиции. Обычно они предпочитают вкладывать небольшие суммы в несколько разных проектов, таким образом, снижая риск получить серьезные убытки в случае «провала» предприятия [1].

Если эти пункты выполнены, то, скорее всего, вы получите деньги. И не только их. Бизнес-ангелы инвестируют в компанию, получая за это обычно блокирующий миноритарный пакет акций. Очень редко они остаются пассивными инвесторами. «Ангелы» помогают молодым компаниям в управлении, налаживают связи, благо они у них есть. Кроме того, они могут стать поручителями в банке или привлечь внимание венчурных фондов за счет своего авторитета для получения более крупных сумм.

Свои деньги они получают на стадии Exit, когда продают долю в компании при выходе на фондовую биржу, или просто продают ее крупному инвестору или самому же основателю. Срок таких инвестиций обычно составляет от 3 до 7 лет. Если говорить о сумме вложений, то она варьируется от 10 тысяч долларов до десятков миллионов (в большинстве случаев эта сумма находится между 100—500 тысячами долларов) [4].

Если говорить об отраслях, то обычно бизнес-ангел на протяжении всей своей жизни вкладывает деньги в одну или несколько отраслей, которые ему понятны и интересны. Очень редки ситуации, когда бизнес-ангел начнет

разбрасываться деньгами на ИТ, ритейл, зеленые технологии и сферу услуг. Обычно они сосредоточены на какой-то отрасли или географической местности. Второй вариант интересен тем, что человек вкладывает деньги только в компании, располагающиеся поблизости его места жительства.

По статистике бизнес-ангелы (частные инвесторы) — это люди в возрасте 45—65 лет. Обычно бывшие предприниматели или сотрудники высшего звена. А каждый пятый является миллионером. В общем, ничего удивительного в этой статистике совершенно нет. Все так, как и должно быть [4].

В России частные инвесторы уже присутствуют. Причем в достаточно больших количествах. Инвестиционный капитал в нашей стране есть. Проблема кроется в том, что отсутствуют в нужном количестве качественные объекты инвестирования. Но это вопрос времени.

Чтобы проанализировать динамику бизнес-ангельской активности и построить эффективную стратегию поддержки сектора со стороны государственных институтов развития, в ноябре 2013 года НАБА и AtomPartners при поддержке ОАО «РВК» было проведено исследование «ангельских» инвестиций в 2013 году (рисунок 1).

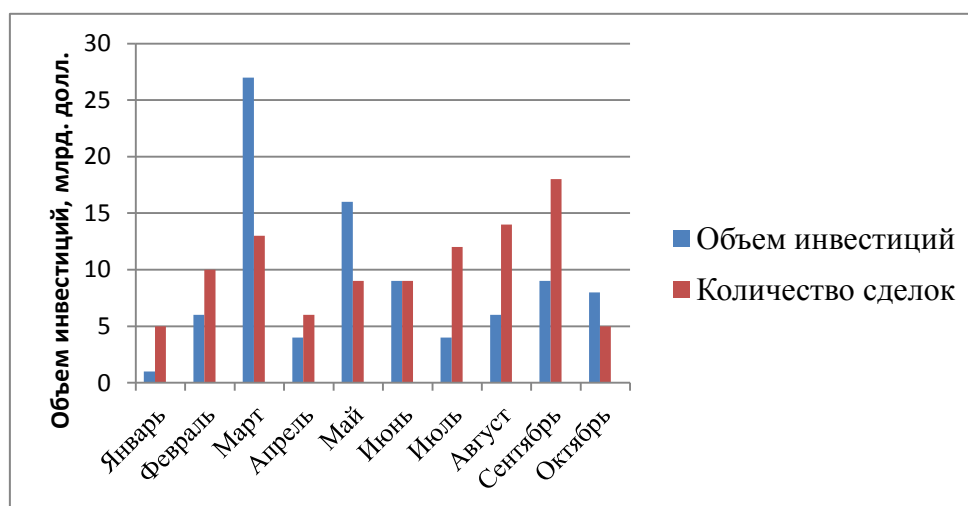


Рисунок 1. Количество сделок по инвестиционным проектам с участием частных инвесторов в 2013 году

По данным ежегодного отчета за 10 месяцев 2013 г. с участием частных инвесторов осуществлено финансирование 96 проектов, что составила 116,8 млн. долл., из них 4 — на сумму 10 млн. долл. [2]. В 2012 году проинвестированно 55 инновационных проектов. Соответственно, их количество за 2013 выросло на 174 %.

Что касается отраслевой структуры частных венчурных инвестиций — она с 2012 г. изменилась несущественно. В соответствии с рисунком 2 второй год большая часть средств вкладывается (77,1 млн. долл., или 66 %) в проекты, связанные с ИКТ-технологиями. Следующими основными направлениями частного инвестирования являются бизнес-услуги и розничная торговля. Объемы вложений соответственно составляют на 2013 год 12,8 млн. долл. Впрочем, даже суммарные инвестиции во все эти отрасли пока намного меньше, чем в ИКТ — 34 млн. долл.

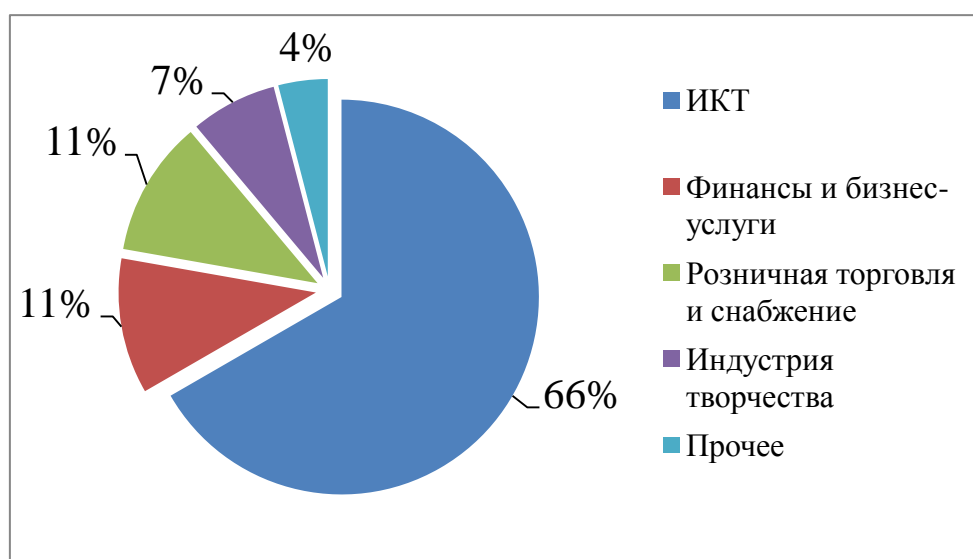


Рисунок 2. Отраслевая структура частных инвестиций в 2013 году

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что бизнес-ангелы являются первоочередными инвесторами инновационных проектов высокой степени риска, именно они предоставляют капитал на стадии сформировавшейся перспективной идее, требующей внешнего финанси-

рования. Данная форма инвестирования динамично расширяется и выступает одной из основ развития инновационного сектора экономики России.

Бизнес-ангелы предоставляют молодым компаниям:

- деньги, которые невозможно получить в других местах на данной стадии (если речь идет о «посевной стадии»);
- доверие со стороны более крупных кредиторов;
- ценный опыт в управлении;
- обычно такие инвестиции обходятся для компаний несколько дешевле, чем сотрудничество с банками и венчурными фондами;
- вкладывают свои деньги в более рискованные предприятия, нежели венчурные фонды.

Список литературы:

1. Движение «Бизнес-ангелов» и частное инвестирование инновационного бизнеса // Деловая пресса. — 2013. — № 41(607) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_3_aId_435764.html (дата обращения 20.12.2013).
2. Ежегодное исследование рынка ангельских инвестиций — 2013. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://rusangels.ru/netcat_files/userfiles/Отчет_об_исследовании_ИТОГ.pdf (дата обращения 21.12.2013).
3. Каширин А., Семенов А. В поисках бизнес-ангела: учебник. М.: Вершина, 2008. — 384 с.
4. Кто такие бизнес-ангелы? — 2008. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1163> (дата обращения 21.12.2013).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ И ДРУГИХ СТРАН

Тихонова Надежда Николаевна

Валишина Римма Ильдусовна

*студенты института металлургии, машиностроения и металлообработки
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
РФ, г. Магнитогорск
E-mail: nadya8903@mail.ru*

Лимарева Юлия Анатольевна

*канд. пед. наук, доцент каф. экономики и маркетинга
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
РФ, г. Магнитогорск*

Что такое научно-технический потенциал? Это, в первую очередь, одна из самых главных характеристик и показателей страны, которая определяет ее возможности развития и поддержания уровня в мировой экономике и международных связях. Научно-технический потенциал представляет собой совокупность накопленных знаний и технологий в результате длительной и продуктивной интеллектуальной деятельности людей, которая помогла собрать огромное их количество в различных сферах человеческой деятельности и использовать эти знания для усовершенствования уровня и условий жизни людей, улучшения промышленности и поднятия культурного развития населения.

Данный фактор способствует определению развития структуры производства, экономического потенциала и ресурсов за счет развития науки и ее применения в различных технологических процессах. И если в стране не будет происходить развитие научной деятельности, то возможен процесс, обратный развитию — ухудшение множества показателей, а самое главное, это затронет экономику и производственную деятельность страны, что непосредственно определяет уровень ее развития и конкурентоспособность. Если рассмотреть более подробно научно-технический потенциал России, то мы можем увидеть яркий пример такого спада. В конце 80-х гг. Россия

обладала огромным потенциалом, многоотраслевой экономикой, но в результате реформ начался кризис, нестабильное и неравномерное развитие, финансовые проблемы, что и привело к ухудшению общего развития страны. А после 1990 г. поддержка развития науки и научной деятельности в стране стала совсем низкой, что привело к заметному уменьшению научно-технического потенциала страны. В соответствии с аналитическими данными, выраженными в процентах к ВВП, количество затрат из федерального бюджета на поддержание развития науки:

Таблица 1.

Финансирование науки из средств федерального бюджета

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Расходы федерального бюджета, млн. руб.	17396,4	76909,3	97363,2	132703,4	162115,9	219057,6	237644,0	313899,3
1. в том числе:								
на фундаментальные исследования	8219,3	32025,1	42773,4	54769,4	69735,8	83198,1	82172,0	91684,5
на прикладные научные исследования	9177,1	44884,2	54589,8	77934,0	92380,1	135859,5	155472,0	222214,8
2. в процентах:								
2.1 к расходам федерального бюджета	1,69	2,19	2,27	2,22	2,14	2,27	2,35	2,87
2.2 к валовому внутреннему продукту	0,24	0,36	0,36	0,40	0,39	0,56	0,53	0,57

2004, 2005, 2006 гг. — в соответствии с Приложением 2 к федеральным законам «Об исполнении федерального бюджета»; 2007 г. — на 1 января 2008 г., 2008 г. — на 1 января 2009 г.; 2009 г. — на 1 января 2010 г.; 2010 г. — на 1 января 2011 г.; 2011 г. — на 1 января 2012 г. — отчет об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов

государственных внебюджетных фондов (по данным Федерального казначейства) [1].

Что касается современной научно-технической политики России, то зачастую новые разработки и научные проекты не имеют большой значимости именно в применении. Таким образом, получается, что огромные интеллектуальные и финансовые вложения очень часто себя не оправдывают, поэтому сейчас нужно уделять большое внимание именно проблеме актуальности и результативности проектов. Правительство РФ, особенно в последние годы, стремится поднять экономику на мировой уровень, чтобы стать конкурентоспособной страной, но при этом почти не учитывает пробелы в инновационном развитии стран. В России очень слабо поддерживается научная деятельность и ее развитие, вследствие чего в последние годы значительно снизилось количество научных работников. Невозможно, конечно, опустить и тот факт, что авиакосмические достижения нашей страны были признаны во всем мире, мы также добились немалого успеха в ядерной энергетике, добычи нефти и других ресурсов. Но не стоит забывать, что нельзя останавливаться на достигнутом, необходимо разрабатывать новые технологии и внедрять их в производство и другие сферы деятельности.

Рассмотрим научно-технический потенциал и политику других стран. Америка уже приводилась в сравнение, но можно рассмотреть ее потенциал подробнее. Считается, что именно США обладает самым большим научно-техническим потенциалом в мире, и ее вложения в развитие науки и техники превышают суммированные вложения крупнейших стран мира. Возможно, поэтому русские ученые предпочитают эмигрировать в США для продолжения своей деятельности, ведь именно поддержка со стороны государства показывает заинтересованность страны в разработке новых технологий и развитии научной деятельности. В Америке идет тенденция привлечения молодежи к научной деятельности, ведь там именно в высших учебных заведениях проводится большинство фундаментальных исследований в области науки. Так же в США очень развита система соединения науки

и предпринимательства, что развивает так называемый инновационный бизнес, и привлекает большой интерес населения к данной деятельности. Америка является самым крупным производителем техники и наукоемкой продукции в мире, что соответственно способствует ее поддержанию на высоком уровне и обеспечивает конкурентоспособность на мировом рынке.

Япония является так же одним из крупных производителей наукоемкой продукции в мире. И даже, несмотря на то, что до 80-х гг. развитие этой страны значительно отставало от других, Япония смогла подняться на очень высокий уровень и даже опередить наиболее развитые страны в некоторых областях. И все это произошло за счет новой политики государства, нацеленной на осуществление проектов по созданию и проведению своих исследований в различных областях, а не использование зарубежных технологий и достижений в научной деятельности. Возможно, именно этого и не хватает России для увеличения научно-технического потенциала и развития страны, так как хоть в последнее время и проводят различные исследования, но все же большинство технологий, которые внедряются в производство и другие сферы, зарубежные. Наибольших результатов Япония достигла в направлениях по производству личных товаров массового потребления, а так же в производстве автомобилей и роботов.

Что касается научно-технического потенциала стран Запада, то можно сказать, что Запад является одним из самых главных и значимых центров научной деятельности. Хоть поддержка со стороны государств в странах Запада и меньше, чем в Америке и Японии, но всё же она значительно больше, чем в России. В этих странах ведутся крупные исследовательские работы, программы по производству техники и строительству. А самым большим отличием научно-технического потенциала стран Запада от других является огромное количество исследований в военной и космической деятельности.

Рассмотрим более подробно основные страны Запада: Великобританию, Францию и Германию. Так позиции Великобритании в мировой экономике значительно улучшились в середине 80-х гг., вследствие проведения новой

политики по развитию экономики, науки и технике. Всегда осуществлялась поддержка со стороны государства и количество научных кадров в Великобритании с каждым годом растет. В свое время в Англии было потрачено большое количество средств на приобретение и конструирование оборудования для исследований и разработок, что в дальнейшем помогло поднять уровень развития страны. И в результате на сегодняшний день научно-технический потенциал Великобритании является одним из самых мощных, большое количество научных кадров и сотрудников является отличительной чертой Великобритании, что непосредственно ведет к огромному количеству разработок и высококачественных исследований. Германия тоже отличается значительным финансированием со стороны государства и участвует в большинстве научно-технических программ. В этой стране существует кооперирование бизнеса и науки, что опять же способствует развитию научной деятельности и прогрессу. Отличительной особенностью этого государства является зарубежное инвестирование, Германия привлекает инвестиции других стран своей целенаправленной экономической политикой, больше всего вложений в инновационные проекты поступает из США. Что касается Франции, то это одна из самых крупных стран Европы, но при этом уровень развития экономики ниже, чем в Германии, Норвегии, Швейцарии и нескольких других странах. Развитие Франции протекало довольно медленно в 80-е гг., но в результате реорганизации социальной структуры, капитала и производства темп роста значительно увеличился, и Франция вступила на новый уровень развития. Государство выделяет средства на научно-конструкторскую деятельность и постепенно уменьшает разрыв между научно-техническим потенциалом Франции и других стран.

Если из всех выше перечисленных стран в период с 1966 по 1986 гг. затраты Великобритании на НИОКР были самыми высокими, то в дальнейшем картина поменялась [2]:

Таблица 2.

**Расходы на НИОКР и их соотношение к ВВП в отдельных странах,
млрд. долл. США**

Страна	Расходы на НИОКР (2010 г.)	Расходы на НИОКР в % к ВВП (2010 г.)	Расходы на НИОКР (2011 г.)	Расходы на НИОКР в % к ВВП (2011 г.)
США	395,8	2,9	405,3	2,7
Китай	141,4	1,4	153,7	1,4
Япония	142,0	3,3	144,1	3,3
Германия	68,2	2,8	69,5	2,3
Южная Корея	42,9	3,0	44,8	3,0
Франция	41,5	2,26	42,2	1,9
Великобритания	37,6	1,77	38,4	1,7
Индия	33,3	0,9	36,1	0,9
Канада	23,7	1,8	24,3	1,8
Россия	22,1	1,0	23,1	1,0

Источник: Internationk monetary fund, battelle, r&d magazine

Таким образом, как указано в таблице, Россия далеко не в самом лучшем положении. Хоть она и имеет большое количество ресурсов и деятелей науки, но это неэффективно используется для развития науки и техники. Зачастую ученые стараются эмигрировать в такие страны, как США, Великобритания, Германия и другие, так как абсолютно не чувствуют поддержки со стороны государства и понимают, что их деятельность не ценится. За последнее время количество научных работников сократилась более чем в 2 раз: с 2 млн. до 800 тыс. Правительству стоит изменить политику и отношение к развитию научной деятельности и экономики в нашей стране и возможно не мгновенно, но через некоторое время мы сможем подняться на мировой уровень.

Список литературы:

1. "Российский статистический ежегодник", 2012 г. //Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения 13.01.2012/14).
2. Рысина А.Б. Международное разделение труда в высокотехнологичном секторе экономики [Текст] / А.Б. Рысина, С.А. Абрамов // Молодой ученый. — 2012. — № 5. — С. 207—210. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL <http://www.moluch.ru/archive/40/4815/> (дата обращения 13.01.2014).

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Туянина Ксения Геннадьевна

*магистрант, факультет экономики, НИУ ВШЭ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

E-mail: kсениya.tuyanina@gmail.com

Липатников Виталий Сергеевич

*научный руководитель, канд. экономических наук,
старший преподаватель, факультет экономики, НИУ ВШЭ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

На данный момент в России уделяется большое внимание инновационному развитию, как на уровне государства, так и на уровне отдельных предприятий, это предполагает создание полного и хорошо обоснованного механизма финансирования. Только в этом случае могут быть созданы необходимые условия для управления финансовыми средствами и возможности их концентрации на ключевых направлениях инноваций.

Одной из основных проблем финансирования инновационной деятельности в России является отсутствие единого механизма, следуя которому можно обеспечить финансирование инновационного проекта от стадии проведения научных исследований и вплоть до выхода на рынок.

Далее будут рассмотрены предлагаемый механизм финансирования, а также его использование на примере инновационного проекта «Внедрение новых технологий обработки древесины» со смешанной системой финансирования инновационной деятельности: самофинансирование и заемные средства.

Механизм финансирования инновационного проекта

При финансировании инновационного проекта инвестор несет повышенные риски, поэтому необходимо максимально обезопасить вкладываемые средства. Предлагается разделить механизм финансирования инновационного проекта на несколько этапов, по прохождению каждого из которых необходимо проанализировать результаты и сделать вывод

о целесообразности дальнейшего финансирования инновационного проекта.

Итак, пять этапов механизма финансирования инновационного проекта:

1. Первый этап для теоретического и практического обоснования коммерческой выгоды от реализации проекта:

Научно-исследовательские работы и прикладные исследования.

После определения жизнеспособности инновационного проекта (и так после прохождения каждого этапа) при положительном результате — инвестор переходит на второй этап финансирования, при отрицательном — финансирование проекта прекращается.

2. Второй этап для завершения разработки продукта и технологии его производства:

Опытно-конструкторские и технологические работы (создание документации, опытного образца, технологии).

3. Третий этап для завершения организации производства нового продукта:

Организация производства и транспортно-логистических решений инновационного продукта и их управления (строительно-монтажные работы, поставка оборудования, подготовка персонала, лицензирование и сертификация продукта и т. д.).

4. Четвертый этап для коммерческого освоения нового продукта:

Серийное производство, реклама, реализация и сопровождение инновационного продукта, а также создание сети сбыта продукта.

5. Пятый этап для расширения производства инновационного продукта (прибыль от реализации продукта на данном этапе пока не позволяет расширяться производству за ее счет):

Совершенствование продукта и его производства, системы сбыта, транспортно-логистических решений и их управления, увеличение оборотного капитала, целевой аудитории и производственных мощностей.

После завершения этого этапа финансирования компания обычно существует и развивается за счет прибыли и, при необходимости, использует такой источник финансирования, как заемные средства, финансовый лизинг,

акционерное финансирование и, возможно, при подходящих условиях, государственное финансирование (некоторые из них будут рассмотрены ниже).

Источники финансирования

Смешанное финансирование. Данная форма финансирования подразумевает, что капитал, который необходим предприятию для ведения инновационной деятельности и может состоять из нескольких источников. Любое привлечение инвестиций связано с некоторыми затратами — выплата процентов по займу, дивидендов по акциям и т. п. Эти затраты и образуют цену капитала финансирования инновационной деятельности. Она отражает норму рентабельности инвестиций для сохранения рыночной стоимости предприятия.

Для проекта «Внедрение новых технологий обработки древесины» мы рассматриваем смешанную форму финансирования, используя два источника: собственные средства компании и банковский кредит.

Банковские кредиты. Коммерческие банки осуществляют финансирование инновационных проектов, срок окупаемости которых меньше срока реализации, а также имеющих источники финансирования инвестируемых средств, обеспечивающих большой прирост предоставляемого капитала.

Условия предоставления банковского кредита: определенный срок, процентная ставка, которая зависит от срока предоставления кредита, величины риска (благодаря этому критерию процентная ставка для инновационного проекта получается достаточно высокой), характеристик заемщика и т. п.

Банковский кредит является одной из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционных проектов, когда компания не может обеспечить их реализацию за счет самофинансирования.

Самофинансирование (внутреннее финансирование). Финансирование проекта обеспечивается за счет компании, планирующей реализацию инновационного проекта. Данный источник финансирования предполагает использование собственных средств (уставный (акционерный) капитал, поток средств, формирующийся в процессе деятельности компании, а прежде всего,

чистая прибыль и амортизационные отчисления). При этом финансирование проекта, должно иметь строгое назначение, что осуществляется, например, путем специального выделения бюджета на проект.

Проект «Внедрение новых технологий обработки древесины»

Цель проекта — организация производства домов, базирующегося на современных технологиях с использованием новых конструкционных плитных материалов: шпонируемого бруса LVL и ориентированной стружечной плиты OSB.

Указанный проект включает в себя:

- строительство домостроительного комбината для производства элементов и блоков для строительства сборных жилых домов;
- выполнение строительно-монтажных работ по возведению малоэтажных жилых домов из произведенных элементов;
- строительство двух современных заводов по производству строительных материалов — по выпуску LVL и по производству OSB;
- выполнение на построенных заводах работ по переработке заготовленной древесины и производству из нее строительных материалов;
- самостоятельное выполнение работ по заготовке древесины.

Итогом проекта будет формирование полного производственного цикла создания малоэтажных деревянных жилых домов, начинающегося с заготовки древесины и заканчивающегося сдачей построенных домов приемочным комиссиям.

Проект улучшает российский опыт в производстве современных строительных материалов из древесины и технологий в малоэтажном домостроении и способен в короткие сроки изменить ситуацию, сложившуюся на рынке бюджетного жилья в России.

Реализация проекта предполагает значительное технологическое обновление процесса малоэтажного домостроения. Одним из следствий является возможность использовать при строительстве практически любую заготавливаемую древесину, а для отопления домов — древесные топливные

гранулы. Таким образом, любая древесина превращается в совершенный строительный материал, производить из которого можно до 4 млн. кв. м жилья в год.

Финансирование инновационного проекта

В данном проекте используется смешанная система финансирования: банковское кредитование (14 024 221 руб.) и собственные средства (754 800 руб.) предприятия, реализующего инновационный проект. Начало действия кредитного договора — октябрь текущего года, срок договора — 22 месяца, процентная ставка = 20 %, поскольку проект инновационный, а также выплата процентов по займам в размере 5 145 487 руб.

Объем инвестиционных затрат в оборотные и внеоборотные активы для каждого этапа финансирования (предложенных выше) по основным видам продукции представлены в таблицах ниже.

Таблица 1.

Величина инвестиций на 1, 2, 3 этапах:

№	Наименование показателя	1 этап финансирования			2 этап финансирования			ВСЕГО
		LVL	OSB	ДСК	LVL	OSB	ДСК	
1	Материальные затраты	50 287	35 383	34 030	251 176	170 045	142 320	683 241
2	Расходы на оплату труда	105 048	93 793	6 971	225 060	186 707	112 712	730291
3	Единый социальный налог	25 365	11 255	1 208	36 109	29 126	17 584	118647
4	Услуги сторонних организаций		224 000	93 793	245 800	326 700	127 850	1018 143
5	Прочие расходы		12 250	11 255	56 792	25 760	35 948	142 005
Итого:		180 700	376 681	147 257	814937	738338	436414	2694327

Таблица 2.

Этапы наращивания мощностей

№ Этапа	Наименование показателя	Мощность			Начало этапа
		в ед. изм.		% от полн. загрузки	
		в год	в мес.		
Производство ДТГ					
4.1	Начальная мощность	32 400	2 700	54 %	0
4.2	Выход на мощность	40 000	3 333	67 %	+ 9 мес.
4.3	Выход на мощность	45 000	3 750	75 %	+ 5 мес.
5.1	Выход на мощность	50 000	4 167	83 %	+ 1 мес.

5.2	Полная мощность	60 000	5 000	100 %	+ 4 мес.
Производство бруса LVL					
4.1	Начало производства	2 160	180	2 %	0
4.2	Выход на мощность	7 800	650	6 %	+ 11 мес.
4.3	Выход на мощность	20 440	1 703	15 %	+ 1 мес.
4.4	Выход на мощность	50 864	4 239	38 %	+ 1 мес.
4.5	Выход на мощность	67 740	5 645	50 %	+ 1 мес.
5.1	Выход на мощность	101 604	8 467	75 %	+ 2 мес.
5.2	Выход на мощность	103 462	8 622	76 %	+ 1 мес.
5.3	Полная мощность	135 480	11 290	100 %	+ 1 мес.
Производство плит OSB					
4.1	Начало производства	70 000	5 833	14 %	0
4.2	Выход на мощность	120 000	10 000	24 %	+ 14 мес.
5.1	Выход на мощность	250 000	20 833	50 %	+ 2 мес.
5.2	Выход на мощность	337 978	28 165	68 %	+ 1 мес.
5.3	Полная мощность	500 000	41 667	100 %	+ 1 мес.
Домостроение					
Дом 1-го типа (96,48 кв. м)					
4.1	Начало производства	250	21	25 %	0
4.2	Выход на мощность	400	33	40 %	+ 14 мес.
5.1	Выход на мощность	600	50	60 %	+ 1 мес.
5.2	Выход на мощность	800	67	80 %	+ 1 мес.
5.3	Полная мощность	1 000	83	100 %	+ 2 мес.
Дом 2-го типа (168,5 кв. м)					
4.1	Начало производства	100	8	24 %	0
4.2	Выход на мощность	150	13	36 %	+ 6 мес.
4.3	Выход на мощность	220	18	53 %	+7 мес.
5.1	Выход на мощность	350	29	85 %	+ 2 мес.
5.2	Полная мощность	414	35	100 %	+ 2 мес.

Таблица 3.

Величина инвестиций на 4, 5 этапах

Наименование показателя							
Этап	Наименование	Приобретение объектов основных средств (ос)	Строительство и монтаж объектов ос	Приобретение нематериальных активов	Проектные и организационные расходы	Формирование и наращивание запасов сырья и материалов	Всего:
3	Лесозаготовки	346690			356000	2141	704831
	Производство LVL	48088	1078802		371362	13679	1511931
	Производство OSB	6112400	1886372		436620		8435392
	Домостроение	241653	182900	835	273287	17549	716224
	Всего	7290761	4764502	835	1437269	277121	12383567

4	Лесозаготовки	191180	10000		273800	9281	484261
	Производство LVL				148900	3510	152410
	Производство OSB		1606428		176080	33543	1816051
	Домостроение				543400	5 868	549268
	Всего	191180	1616428		1142180	52 200	3001988
5	Лесозаготовки	350750			338600	78529	767879
	Производство LVL				473800	28332	502132
	Производство OSB				249500	89563	339063
	Домостроение				276600	5739	282339
	Всего	350750			1338500	203159	1892409
Всего:	Лесозаготовки	888620	10000		1936800	89951	2925371
	Производство LVL	48088	1078802		994062	45521	2166473
	Производство OSB	6112400	3492800		862200	123106	10590506
	Домостроение	241 653	182900	835	1093287	29156	1547831
	Всего	7290761	4764502	835	4886349	287734	17230181

Инновационный проект соответствует критерию экономической эффективности, значение показателя экономической эффективности (интегрального индикатора экономической эффективности) составляет 0,039, индекс доходности инвестиций превышает 1. Поэтому финансирование проекта «Внедрение новых технологий обработки древесины» целесообразно на всех этапах его реализации.

Заключение

Разработанный механизм финансирования успешно применен на практическом примере. Финансирование проекта «Внедрение новых технологий обработки древесины» было разделено на 5 этапов, что дало возможность инвесторам оценить проект по итогам каждого этапа его реализации. Плюсы предложенного механизма — его гибкость (в отношении прекращения финансирования), наличие четкого выделенного поэтапного финансирования, строгий контроль над эффективностью использования инвестиционных ресурсов по плану. Это и дало возможность инвесторам обезопасить свои инвестиции при наличии неудовлетворительных итогов на любом из этапов реализации проекта.

Список литературы:

1. Бенджамин Дж.А., Маргулис Дж. Руководство для бизнес-ангелов. Как получить прибыль, инвестируя в растущий бизнес: Вершина, 2007 г.
2. Салмина О.А. Финансирование инновационной деятельности: мировой опыт и российская практика // Успехи современного естествознания. 2008 г.
3. Хомкин К.А. Инновационный проект: подготовка для инвестирования. М.: Дело, 2010 г.

РАЗВИТИЕ КОНЦЕССИОННОГО МЕХАНИЗМА В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ И СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА

Ульянина Анастасия Сергеевна

*студент 3 курса, ТюмГУ,
РФ, г. Тюмень*

E-mail: ya.nastiau@yandex.ru

Толстолесова Людмила Анатольевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, профессор кафедры финансов,
денежного обращения и кредита ТюмГУ,
РФ, г. Тюмень*

В современных условиях государство крайне заинтересовано в развитии и модернизации различных сфер экономики, однако не имеет для этого необходимого объема денежных средств. В развитых странах эта проблема решается путем объединения средств государства и частного бизнеса в рамках государственно-частного партнерства. Для России, в условиях ограниченности финансовых ресурсов, возможность использования различных механизмов такого партнерства более чем актуальна.

По мнению ряда авторов, государственно-частное партнерство в современном понимании, — это «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг». Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации [1, с. 3].

Как отмечается в научной литературе и как показал имеющийся опыт, наиболее прогрессивной формой партнерства государства и частного сектора является концессия, которая представляет собой «договор о передаче в эксплуатацию иностранному государству, компании или отдельному лицу

на определенный срок природных ресурсов, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству».

Концессии имели большое значение при реализации новой экономической политики. В апреле 1921 г. в речи «О концессиях и о развитии капитализма» В.И. Ленин указывал на необходимость использования концессии для восстановления хозяйства: «Концессия есть своего рода арендный договор. Капиталист становится арендатором части государственной собственности, по договору, на определенный срок, но не становится собственником. Собственность остается за государством» [5, с. 45]. Практически все железные дороги России были построены на концессионной основе, СССР взаимодействовал с такими инвесторами как: немецкая фирма Siemens&Halske (получила заказ на проведение и эксплуатацию телеграфных сетей в России), датское Большое северное телеграфное общество (получило концессию на прокладку подводной телеграфной линии из Дании в Россию), американская фирма Александра Белла (получила концессию на телефонизацию крупных городов России) и многие другие».

Восстановление народного хозяйства СССР, разрушенного двумя войнами (Первой мировой и Гражданской), было во многом обеспечено использованием советской модели концессионных соглашений, как главного элемента внешнеэкономических связей. Основными в тот период были горные, лесные, сельскохозяйственные и другие сырьевые концессии. Они реализовывались за счет средств, целиком принадлежавших иностранным концессионерам, предложений от которых, по некоторым источникам, было более двух тысяч, а договоров было заключено почти две сотни.

Таким образом, концессии, как элемент экономической политики российского и советского правительств, активно использовались в указанный выше период и показали высокую эффективность. Использование концессий актуально и для современной России, т.к. в настоящее время можно рассчитывать на получение положительных результатов от использования этого инструмента.

В международной практике реализация крупных проектов в сфере производственной инфраструктуры зачастую сопровождается привлечением частного капитала в различных формах в основном в рамках государственно-частного партнерства (концессии), а не приватизации. Государство передает бизнесу право владеть и пользоваться своей собственностью, хозяйственно-управленческие функции, оставляя за собой право распоряжения, что способствует распределению рисков между всеми основными участниками.

Особое развитие концессия получила в инфраструктурных отраслях: электроэнергетике, транспортировке углеводородного сырья, железнодорожном транспорте, автодорожном хозяйстве, коммунальном хозяйстве [3, с. 235—236].

Сегодня в РФ активно реализуются концессионные проекты в социальной сфере, развитии транспортной инфраструктуры, в области здравоохранения и образования и т. д. Обратимся к конкретным примерам проектов концессионных соглашений, реализуемых в настоящее время в различных регионах Российской Федерации (табл. 1.).

В качестве одного из примеров можно рассмотреть проект реализуемого концессионного соглашения строительства нового аэропортового комплекса «Центральный» в г. Саратов. Сначала планируется построить взлетно-посадочную полосу с искусственным покрытием, длиной 2650 м, также будут возведены перрон, командно-диспетчерский пункт, ограждение аэродрома, патрульная дорога и здание аварийно-спасательной станции. Строительство объектов предусматривается за счет внебюджетных источников финансирования и средств бюджета Саратовской области. Согласно официальному сообщению Росавиации, общий объем инвестиций из федерального бюджета составит около 7,3 млрд. руб. Общая стоимость проекта предусмотрена в объеме 15,2 млрд. руб. Область получила 500 млн. руб. из федерального бюджета на проведение земляных работ нулевого цикла. Проект строительства аэропорта Саратова разработан в 2008—2009 гг. в рамках Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002—2010 гг.)». Предполагается, что новый аэропорт сможет принять самолеты уже в 2015 г. Пропускная способность составит 1,3 млн. чел. в год и 3,9 тыс. т грузов в год.

Таблица 1.

Концессионные соглашения, реализуемые в РФ

Сфера	Наим-ние проекта	Регион	Цель проекта	Инв-ции	Сроки реал-и
Социальная	Сдача больницы № 71 и № 63 в концессию	Москва	Переоснащение учреждений и создание новых корпусов, 20—40 % медицинских услуг должны оказываться в рамках ОМС	более 4 млрд. рублей	2012 г, на 49 лет
Трансп. инфр-ра	Аэропорт «Центральный»	Саратов	Строительство аэровокзального комплекса с объектами служебно-технической территории и инженерной инфраструктуры. Реализация проекта позволит расширить воздушное сообщение, увеличить пассажиропоток и демонополизировать рынок авиауслуг в регионе. Проект направлен на создание условий для успешного развития авиационного бизнеса и авиаперевозок в России.	16 млрд. рублей	2007—2016 годы
	Столичное кольцо	Москва	Строительство части новой автомагистрали Москва—Санкт-Петербург на участке с 15-го по 58-й километр (стоимость проекта — 55 млрд. рублей) и выход с Московской кольцевой автодороги на трассу Москва—Минск с обходом города Одинцова (17,2 млрд. рублей).	72,2 млрд. рублей	2015—2017 годы
	Дорога М4 «Дон»	Москва	Цель: строительство и эксплуатация на платной основе дороги М4 «Дон» (от Москвы через Воронеж, Ростов-на-Дону и Краснодар до Новороссийска)	20 млрд. рублей	
ЖКХ	Реконст-я городской котельной № 1	Камчатка	Реконструкция старого здания городской котельной для увеличения ее мощности до 85 гигакалорий в час. В 2013г. конструкция проходила необходимую экспертизу. В 2014—2015 годах запланирован ее перевод на газ, модернизация оборудования, сейсмоусиление здания. Ввод второго блока позволит модернизировать систему теплоснабжения жилых домов	Более 500 млн. рублей	2012 г.

Активно используются концессионные соглашения в социальной сфере и сфере ЖКХ. Например, Москва в настоящее время ощущает острую нехватку центров, где могли бы наблюдаться беременные женщины. Создание таких центров требуют больших вложений — отдельное помещение, специальное оборудование, поэтому без сотрудничества городских властей с инвесторами будет трудно воплотить этот проект.

Такая же ситуация и с домами престарелых, где реальный доход в размере 10—12 % могут получить лишь учреждения, где оборудованы больше 300 мест. Успешные проекты с привлечением частного бизнеса уже реализуются в столице. Так, в 2012 году город сдал частному инвестору в концессию на 49 лет городскую больницу № 63 и планирует сдать больницу № 71. В обоих случаях инвестиции в переоснащение учреждений и создание новых корпусов должны составить более 4 млрд. руб., кроме того, 20—40 % медицинских услуг должны оказываться в рамках ОМС.

Один из немногочисленных примеров в сфере ЖКХ демонстрирует Петропавловск-Камчатский. В рамках концессионного соглашения с администрацией Петропавловска проведена реконструкция котельной «№ 1».

Был построен дополнительный энергоблок мощностью 35 мегаватт, использующий в качестве топлива природный газ. Реконструкцию котельной осуществляет ОАО «Камчатскэнерго». На реализацию проекта потребуется более 500 млн. рублей. Это первый объект, который обеспечит тепловой энергией жилые объекты города за счет природного газа.

Вторым этапом будет реконструкция старого здания котельной. По завершению реконструкции мощность котельной № 1 увеличится до 85 гигакалорий в час. В 2015 году планируется перевести котельную на газ, модернизировать оборудование, сейсмоусилить здание. Ввод второго блока позволит модернизировать систему теплоснабжения жилых домов. Этот концессионный проект можно считать одним из первых в области ЖКХ.

Согласно проведенному исследованию и анализу научной литературы, большее количество инвестиций требуется привлечь в транспортную сферу,

а именно строительство и реконструкцию автодорог. Таких проектов много: Столичное кольцо, дорога М4 «Дон», Трасса Краснодар-Абинск-Кабардинка, Магистраль Москва-Санкт-Петербург, 15-й км—58-й км и другие. Сегодня существует острая проблема качества автодорог, недостаток бюджетного финансирования, в связи с чем остро встает проблема привлечения частных инвесторов.

В некоторых регионах концессионные проекты еще находятся в разработке. Например, в Тюменской области запланировано строительство целого ряда объектов на условиях концессионных соглашений. Один из проектов — это создание 4 мусоросортировочных заводов на территории четырех городов: Тюмень, Ишим, Тобольск и Ялуторовск и двух мусороперегрузочных станций. Предполагается, что регион перейдет на принципиально новый подход к обращению с отходами производства и потребления. Он будет основан на повторном вовлечении вторичных отходов в хозяйственный оборот.

Правительство области на условиях государственно-частного партнерства намерено объявить открытые условия заключения концессионного соглашения и в результате конкурса выбрать инвестора, который возьмется построить все шесть объектов. Объем лота связан с тем, что Тюмень наиболее привлекательна для инвестора, здесь образуется большой объем отходов. Другие территории представляют наименьший интерес. Таким образом, инвестиции будут распределены по всей Тюменской области. Новая система сократит существующие транспортные издержки. Логистическая схема изменится полностью. Сегодня граждане платят за сбор, вывоз и утилизацию мусора управляющим компаниям и ТСЖ. Те нанимают возчика, который доставляет мусор на полигон и за деньги же его сдает. С точки зрения предпринимателя — если не брать в расчет моральный аспект - выгоднее мусор вывалить в лесу, чем платить полигону. Бизнес-логика в действующем процессе отсутствует.

В будущем население через управляющие компании и ТСЖ будет продавать отходы мусоросортировочным компаниям. Именно они станут новыми собственниками мусора как товара. Им же предстоит нанимать возчика, который будет заинтересован в том, чтобы доставить мусор на производство, а не в лес. Компании будут сортировать отходы, и полезные вторичные фракции продавать. Только после сортировки оставшийся мусор можно будет разместить на полигоне, причем с уплатой за воздействие на окружающую среду. Для реализации проекта планируется привлечь до 1,5 млрд. руб. частных инвестиций. Официально условия концессионного соглашения о строительстве заводов должны быть объявлены в конце 2013 г. — начале 2014 г.

Что касается наиболее популярного вида концессии, то в Тюменской области это коммерческая концессия (франчайзинг). На территории области реализуется региональная программа развития торговли, основной целью которой является удовлетворение потребностей населения в качественных товарах и услугах с разным уровнем доходов. Правительство области реализует решение о поддержке малого бизнеса в сфере торговли, в соответствии с которым можно получить грант на безвозвратной основе на создание собственного дела, в том числе на оплату паушального взноса по договору коммерческой концессии на сумму до 300 тыс. руб. Данный механизм реализуется на практике. Примером этого может выступать гостиница «Спасская» в г. Тюмени, получившая грант для реализации своего проекта. В мае 2013 г. прошел форум-выставка «Франчайзинг: новый потенциал в развитии регионов», на котором состоялось подписание девяти соглашений о заключении договоров коммерческой концессии в сфере потребительского рынка.

В настоящее время концессионный механизм в регионах России распространен, но не повсеместно. В целом, если оценивать эффективность механизма концессии, то можно выделить следующие проблемы, связанные с его реализацией:

1. Длительность и высокая степень бюрократии при прохождении процедур согласования проектов.

2. Отсутствие или ограниченное количество частных финансовых компаний, а, следовательно, и финансовых контролеров, не всегда создает адекватные стимулы экономии издержек.

3. Невысокая заинтересованность финансово-кредитных организаций в финансировании концессионного проекта, т. к. концессионер лишен права привлекать дополнительно кредитные ресурсы, как под залог объекта концессии, так и под залог прав требований по этому соглашению, что вступает в противоречие с международной практикой.

4. Высокие барьеры на вход для участия в тендере и, в связи с этим, низкая конкуренция на рынке подрядчиков.

5. Из всех возможных типов взаимоотношений между государством и бизнесом в рамках ГЧП механизм концессии отдает предпочтение только одному (строительство, управление, передача — BuildOperateTransfer) что существенно ограничивает возможности для использования этого инструмента в России.

Таким образом, все больше проектов в РФ реализуется на концессионной основе, однако данный механизм недостаточно отлажен и требует развития, дополнения и совершенствования.

Список литературы:

1. Варнавский В.Г. Гарантирование частных инвестиций в инфраструктурные проекты/ В.Г. Варнавский // Экономика строительства. — 2005. — № 1. — 15 с.
2. Возведение здания аэропорта в Сабуровке начнется в конце 2014 года// Коммерсантъ(Саратов). — 2013. — № 225. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2361258?isSearch=True> (дата обращения: 10.12.2013).
3. Данильченко С.Л. Концессионная политика советского государства в условиях НЭПа / С.Л. Данильченко// Экономический журнал. — 2002. — № 2(5). — 79 с.
4. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов и стратегия его реализации /Л.А. Толстолесова. Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2013. — 304 с.
5. Шкуренко О. 10 крупнейших концессий прошлого/О. Шкуренко // Огонек. 2010.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ В БАНКАХ

Умбетов Айбар Саматович

*студент 1 курса (3 г.о.) кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»,
Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы
E-mail: umbetov_94@mail.ru*

Нурғалиева Алия Мияжденовна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Казахский экономический университет имени Т. Рыскулова,
Республика Казахстан, г. Алматы*

Неустойчивость развития финансовых рынков, возросшая конкуренция и диверсификация подвергают банки новым рискам и проблемам, требующего от них постоянного обновления способов, приемов управления бизнесом и связанными с ним рисками, чтобы сохранить его конкурентоспособность. Растущая рыночная ориентация банков также вызывает необходимость изменений принципов регулирования и надзора.

В соответствии с рекомендациями Базельского Комитета (Базель II «Международная конвергенция изменения капитала и стандартов капитала: уточненные рамочные подходы»), операционный риск определяется, как «риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски» [7].

Особенностью операционного риска является то, что операционный риск возникает не только во время проведения операций, но он присущ всем процессам, сотрудникам, системам и внешним факторам. Поэтому по сравнению с иными видами рисков возможность прогнозирования и оценка некоторых видов операционного риска ограничена.

Из материалов Базельского комитета, основанных на результатах испытаний значительного числа зарубежных банков, следует, что расходы банков на нейтрализацию потерь от операционных рисков составляют 20 %

от общих расходов. И это при достаточном высоком образовательном и профессиональном уровне зарубежных банковских специалистов [8, с. 40].

В соответствии с Инструкцией ««О требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня» от 30 сентября 2005 года № 359 операционный риск рассматривается как «риск возникновения убытков в результате недостатков или ошибок в ходе осуществления внутренних процессов, допущенных со стороны сотрудников, функционирования информационных систем и технологий, а также вследствие внешних событий» [3].

Операционный риск включает в себя:

- риски, связанные с неопределенной организационной структурой банка, включая распределение ответственности, иерархию подотчетности и управления;
- риск, вызванный с неправильно определенными стратегиями и принятыми политиками, стандартами в области информационных технологий, недостатками в использовании программного обеспечения;
- риски, связанные с полученной неадекватной информацией либо ее несоответствие к использованию;
- риски, связанные с несоответствующим уровнем менеджмента или подбором неквалифицированных банковских кадров;
- риски, связанные с неадекватным построением бизнес-процессов либо слабым контролем над соблюдением внутренних правил и процедур;
- риск, вызванный непредвиденными или неконтролируемыми внешними факторами на операции банков;
- риск, связанный с изменениями законодательных и нормативных актов, либо риск, связанный с допущенными недостатками или ошибками во внутренних документах, регламентирующих проведение банковских операций;
- риск, связанный с неверными действиями менеджеров и сотрудников банка, способствующими к снижению клиентской базы, возникновению недоверия или негативное восприятие банка контрагентами.

В настоящее время Национальный банк РК занимает достаточно активную позицию, выступая инициатором внедрения продвинутых подходов к риск-менеджменту в соответствии с международными стандартами (приведение стандартов бухгалтерского учета к требованиям МСФО, рекомендации по реализации элементов соглашений «Базель II» и «Базель III»). Это в полной мере соответствует запросам финансового рынка РК, где уже активно применяется все механизмы для прозрачного и гибкого управления рисками. В данном случае важно, чтобы Национальный банк как регулятор, при внедрении новых требований, в том числе к достаточности капитала и уровню ликвидности и другим показателям, смог обеспечить сохранение баланса между текущими возможностями банков и стремлением привести нормативные требования в соответствие с международными стандартами банковского дела.

Операционный риск представляет собой вероятность возникновения потерь в результате несоответствия принятых в банке внутренних процедур, несоответствия осуществляемых операций характеру и масштабам его деятельности, а также требованиям действующего законодательства, касающиеся деятельности банков.

Операционные потери подразделяются на прямые и косвенные. К прямым потерям относятся: уменьшение стоимости капитала, досрочное списания или выбытия активов, различные выплаты банками в виде судебных издержек и взысканий, штрафных санкций со стороны налоговых органов и Национального банка, выплаты контрагентам в целях возмещения убытков, понесенных ими по вине банка, затраты на восстановление деятельности и устранение последствий собственных ошибок в системе управления и исполнения бизнес-процессов и банковских процедур, форс-мажорных обстоятельств и т. д.

Косвенными потерями являются потери, которые напрямую не выражаются в денежном эквиваленте, но косвенно влияют на финансовый результат банка. Например, это могут быть потеря деловой репутации банками. Следует отметить, что в современных условиях именно деловая репутация

является основным конкурентным преимуществом любого банка, при этом, результатом потери репутации могут быть отток клиентуры, сокращение объемов финансовой поддержки кредиторов, потеря доли на рынке банковских услуг, недополучения запланированного объема прибыли, различные сбои в информационной системе и т. д. Соответственно правильная оценка операционных рисков способствуют повышению уровня доверия со стороны клиентов, которые не боятся открывать в таком банке вклады и пользоваться иными банковскими услугами, так как клиенты уверены, что банк активно управляет присущими им операционными рисками.

Согласно Базельским соглашениям, банки должны рассчитывать ожидаемые и неожиданные потери от операционного риска.

Ожидаемые потери — это размер операционных потерь, которые могут произойти в процессе нормального функционирования банков.

Неожиданные потери представляет собой разность между максимальными потерями при заданной степени достоверности и ожидаемыми потерями.

Операционный риск характерен всем банковским продуктам и услугам. Поэтому операционному риску подвержена деятельность всех подразделений банка и необходимость управления операционным риском связана с тем, что данные риски создают угрозу финансовой устойчивости банка в целом. Управление операционным риском осуществляется в банке при помощи систем внутреннего контроля, направленных на документирование всех бизнес-процессов, независимое принятие решений, выверку осуществленных операций и контроль соблюдения внутренних правил и процедур.

Следует отметить, что система управления операционными рисками представляет собой взаимосвязанный комплекс организационных, методических, информационных средств, нацеленных на предупреждение возможных операционных рисков, минимизацию отрицательных последствий и недопущения повторных случаев операционного риска.

Обеспечение функционирования информационных систем и систем управленческой информации предусматривает наличие в банке программно-

технических комплексов, персонала и информационно-коммуникационных систем, адекватных проводимым банком операциям, в том числе ограничивающих степень подверженности банка операционному риску.

Анализ материалов Базельского комитета по банковскому надзору и регулированию свидетельствует о том, что данный орган, признавая значение операционного риска для финансовых институтов, большое внимание уделяет проблемам управления ими.

По мнению, коллектива авторов учебного пособие «Банковские риски», под редакцией О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой «целью управления операционным риском являются предотвращение негативных последствий, которые могут возникать в текущей деятельности кредитной организации, усиление контроля за бизнес-процессами» [4, с. 180—181].

Качественно и эффективно управляя операционными рисками, банк может не только своевременно выявлять и оценивать, но и предотвращать операционные потери, что немало важно.

Управление операционными рисками направлено на снижение убытков от различного рода инцидентов операционного риска, обеспечение риск-менеджмента банка системой формирования комплексных мероприятий по предупреждению операционных рисков и разработке мер, направленных на минимизацию операционного риска.

Управление операционными рисками, считает Кузнецова Ю.А., заключается в создании систем быстрого и адекватного реагирования на появление угроз рисков в целях предотвращения появления у банков убытков, а также исключения повторной реализации событий рисков [5, с. 3].

В целом, система управления операционными рисками в банке включают в себя следующие этапы:

- выявления (идентификация) операционного риска;
- оценка операционного риска;
- мониторинг операционного риска;
- контроль и минимизация операционного риска.

Выявления операционного риска означает проведения анализа всей деятельности банка на различных уровнях, начиная с внутрибанковских нормативных документов, отдельных банковских операций, контрактов и бизнес-процессов банка и заканчивая анализом условий функционирования банков в системе в целом.

Основной целью управления операционными рисками любой кредитной организации, считают Д. Штатова, В. Зинкевича, является их своевременное выявление и минимизация [9, с. 26].

После того, как все существующие операционные риски банка выявлены, необходимо произвести их *оценку*. По мнению, Астахова К.В., «под оценкой операционного риска подразумевают оценку вероятности реализации операционного риска или оценку потенциальных потерь, которые она способна повлечь, а также их комбинацию» [1, с. 305].

В мировой банковской практике применяется следующие методы оценки операционных рисков:

- метод статистического анализа;
- балльно-весовой метод (метод оценочных карт);
- метод моделирования ситуации (сценарный анализ).

Метод статистического анализа. Методы, основанные на статистическом анализе, требует наличие базы данных об всех случаях реализации рисков, которые включают в себе время, фактор риска, тип убытка, а также сумму понесенного банком потери. Анализ фактических убытков прошлых периодов, при этом, дает возможность прогнозировать потенциальные операционные потери. Следует отметить, что в случае, в банке база данных по понесенным потерям нормально не ведутся, то решения принятые на основе оценки операционных рисков могут быть неправильными.

Балльно-весовые методы (метод оценочных карт). При использовании данного метода уровень операционного риска сопоставляется мерами его минимизации и последующей его оценке. На основе экспертного анализа выбираются оперативные показатели, используемые для принятые

управленческих решений, и каждому из них в зависимости от значимости по отношению к целям управления присваиваются веса. Далее эти показатели сводятся в определенные таблицы, так называемые оценочные карты, и с применением различных шкал производятся соответствующая оценка. При этом, основными параметрами являются частота потерь и их объем. Полученные результаты обрабатываются в зависимости от весовых коэффициентов, анализируются в разрезе различных бизнес-единиц банка. Следует отметить, что данный метод помогает выявить сильные и слабые стороны в управлении операционным риском банка.

Метод моделирования ситуации (метод сценарного анализа).

При использовании данного метода привлекается группа экспертов, которая разрабатывает несколько возможных сценариев развития ситуаций в деятельности банка. Сценарии моделируются для различных направлений деятельности банка. После разработки сценариев создается модель частоты распределения и размеров потери, которая потом используется для оценки операционных рисков.

Мониторинг операционных рисков проводится в целях недопущения повышения уровня операционного риска, так как регулярный мониторинг помогает отслеживать все рисковые события и оперативно выявлять любые изменения уровня операционного риска в банке.

По мнению Золоторева В.М. «мониторинг операционных рисков основан на регулярном расчете количественных характеристик, включающих индикаторы подверженности риску и ключевые индикаторы риска. Индикаторы подверженности риску (Exposure Indicators — EI) дают представление о степени вероятности подверженности банка операционным рискам и о возможных масштабах операционных потерь в случае их возникновения. Эти показатели отражают масштабы деятельности банка. Система EI по каждому направлению деятельности / виду операций должна включать в себя такие показатели, как количество операций, совокупный объем операций, сумма активов под управлением (размер открытой позиции), валовой

доход по данному виду операций, количество сотрудников, занятых в обслуживании операций, и др. Ключевые индикаторы риска (Key Risk Indicators — KRI) обеспечивают раннее предупреждение о возможных потерях. Такие индикаторы должны быть упреждающими и отражать потенциальные источники операционных рисков. Примерами ключевых индикаторов риска могут быть текучесть кадров, количество отозванных сделок, время неработоспособности систем, число нарушений лимитов, число претензий со стороны клиентов и т. п. По каждому направлению бизнеса / виду операций и операционных рисков система ключевых индикаторов риска подбирается индивидуально на основе анализа бизнес-процессов и риск-аудита. Для каждого выбранного индикатора устанавливается лимит (пороговое значение), превышение которого свидетельствует о наличии повышенного уровня риска [2, с. 73].

Контроль и минимизация операционного риска предполагает принятие активных мер по отношению к факторам риска. Минимизация операционного риска осуществляется за счет снижения вероятности реализации операционного риска, ограничения величины потенциальных потерь либо комбинацией этих подходов. В целом, контроль операционных рисков осуществляется службой внутреннего контроля банка.

Основа системы управления операционными рисками была описана в 1998 г. Базельским комитетом банковского надзора и регулирования (БКБН) в документе «Управление операционным риском», содержащий в себе три этапа: оценку, мониторинг и контроль операционного риска.

Через пять лет в 2003 г. БКБН в документе «Лучшие практики управления и надзора за операционным риском» представил расширенную модель, где появился этап идентификации (выявления) операционного риска, а к контролю был добавлен процесс минимизации уровня риска. В настоящее время практику управления риском, включающий на четыре основных этапа (идентификация (выявления) риска, оценка, мониторинг, контроль и снижение уровня операционного риска) использует Национальный банк, как главного

требования банкам второго уровня, предъявляемого к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля, которые являются обязательными для соблюдения банками второго уровня РК.

В заключении хочется отметить, что нельзя не согласиться с мнением Кузнецовой Е.С., о том, что «сложность природы операционных рисков требует системного подхода к управлению ими, которое должно осуществляться на всех уровнях менеджмента, а также во всех структурных подразделениях, т. е. система операционного риск-менеджмента должна быть интегрирована в систему корпоративного управления банка [6, с. 63]

Таким образом, управление операционными рисками заключается в создании систем быстрого и адекватного реагирования на появление угроз рисков в целях предотвращения появления у банков убытков, а также исключения повторной реализации событий рисков.

Список литературы:

1. Астахова К.В. Разработка и внедрение в банке системы управления операционными рисками «с нуля» // Управление финансовыми рисками», — 2008. — № 04(16). — С. 209—307.
2. Золоторев В.М. Измерение банковских операционных рисков на основе усовершенствованных подходов // «Управление финансовыми рисками», — 2005. — № 3. — с. 67—73.
3. Инструкция АФН РК от 30 сентября 2005 года № 359 «О требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня». [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: www.nationalbank.kz
4. Лаврушин О.И., Валенцева Н.И. Банковские риски. М.: КНОРУС, 2008. — 232 с.
5. Кузнецова Ю.А. Методология аудит-контроллинга операционных рисков коммерческого банка: автореф. дис. канд. экон. наук. М.: Институт экономики РАН, 2012. — 21 с.
6. Кузнецова Е.С. Управление операционными рисками на основе процессного подхода // Вестник МГТУ, — 2010. — № 1 (том 13). — С. 63—67.
7. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточненные рамочные подходы. Июнь 2004 — [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/today/pk/Basel.pdf>

8. Николаев Е. Перспективные технологии ограничения банковских операционных рисков // Банковские технологии, — 2007. — № 5. — С. 40—45.
9. Штатов Д., Зинкевич В., Разработка положения по управлению операционными рисками коммерческого банка // Бухгалтерия и банки, — 2006. — № 10. — С. 23—33.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ ВУЗА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Чеглакова Анна Евгеньевна

*студент 2 курса, кафедра экономики и управления на предприятии ОГУ,
РФ, г. Оренбург
E-mail: anya_cheglakova@mail.ru*

Чмышенко Екатерина Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент ОГУ,
РФ, г. Оренбург*

На современном этапе развития общественных отношений существенное значение приобретает процесс удовлетворения потребности российских граждан в получении качественного и доступного образования. Данная концепция получила выражение в Федеральном законе «Об образовании», где закреплено, что целью эффективного функционирования высшего учебного заведения является удовлетворение потребности граждан в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством внедрения новых программ высшего профессионального образования. Практическая реализация поставленных государством задач находится в плоскости формирования конкурентных преимуществ высших учебных заведений.

Конкурентоспособность высшего учебного заведения - система элементов обеспечивающих преимущество перед конкурентами, содержащих комплекс релевантных показателей — финансовых, экономических, нормативно-правовых, материально-технических, кадровых и социально-политических, а также способность вуза к эффективному функционированию и своевременному реагированию на вызовы внешней среды [2. с. 55].

В ходе модернизации системы высшего образования РФ происходит ряд изменений, оказывающих влияние на деятельность образовательных учреждений:

- интенсивно идет переход на многоступенчатую систему профессионального образования на основе новых государственных образовательных стандартов;

- модифицируется механизм финансового обеспечения высшей школы;
- ужесточается конкурентная борьба на рынке образовательных услуг.

Выбранная тема является актуальной и обусловлена наличием в данной сфере существенных проблем:

- неэффективность экономических механизмов, определяющих влияние внешних и внутренних факторов на формирование нового «облика» высшего учебного заведения;

- потребность в стратегическом управлении и разработке стратегий повышения конкурентоспособности вуза, применение которых будет способствовать адекватной обратной связи современного вуза на требования рынка труда и рынка образовательных услуг [3].

Система обеспечения конкурентоспособности включает две группы компонентов: первая группа представляет внешнее окружение — связи с внешней средой, обратная связь, другая группа — внутренняя структура [1].

Вызовы внешней среды — основа внутрифирменного стратегического планирования и управления вузом в условиях рыночной экономики. Они определяют стратегические цели и тенденции развития высшего учебного учреждения.

Изучая влияние внешних факторов, можно выделить механизмы государственного воздействия: государственной политики в области высшего образования, стабильности бюджетного финансирования, планов социально-экономического развития регионов, участия высшей школы в международных интеграционных процессах. Не менее существенной является степень разработки, совершенствования и реализации законодательных актов, способствующих развитию отношений в сфере образования и науки, система государственного надзора и контроля за соблюдением требований обязательных стандартов, правовая защита интересов потребителя образовательных услуг.

Одной из немаловажных проблем является то, что внешние факторы не поддаются воздействию со стороны высшего учебного заведения,

но требуют обязательного учета в оценке его конкурентоспособности и в выборе его конкурентных стратегий.

Факторы макросреды для всех вузов страны являются едиными, но существует набор факторов медиасреды, которые также необходимо учитывать. От воздействия внешних факторов зависит эффективность функционирования вуза, особенно государственного; в свою очередь конкурентоспособность последнего отражается на уровне развития региона и страны в целом [6].

К внутренним факторам, обеспечивающим конкурентоспособность вуза, относят потенциал системы управления, экономический, финансовый, кадровый, инновационный потенциал; уровень материально-технического обеспечения. Иными словами, внутренние факторы — это резервы самого предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. Все вышеперечисленные факторы можно определить понятием «стратегический потенциал» [4].

Указанные факторы способны как усилить, так и ослабить конкурентоспособность вуза. Следовательно, можно отметить, что факторы — это то, что способствует преобразованию возможностей в действительность.

В условиях динамичной, изменчивой, нестабильной внешней среды для формирования конкурентных преимуществ, позволяющих организации эффективно функционировать в долгосрочной перспективе, необходимо стратегическое управление путём проведения своевременных изменений как внутри организации в соответствии с требованиями окружения, так во внешней среде.

Процесс безрискового функционирования вуза заключается в том, чтобы на основе анализа внешних и внутренних факторов обратить внутренний потенциал в реальные конкурентные преимущества, а также удерживать эти преимущества в течение долгосрочного периода.

Управление конкурентоспособностью в рамках стратегического управления образовательным учреждением предполагает установку целей

и путей их достижения с применением научно-инновационного подхода и внедрением научных проектов в образовательный процесс. Самым важным этапом является разработка и выбор эффективной стратегии.

Стратегия повышения конкурентоспособности образовательных организаций должна приводить к достижению следующих целей:

- обеспечение конкурентоспособности специалистов на региональном, общегосударственном и международном уровнях;
- повышения профессионального уровня профессорско-преподавательского состава;
- улучшение всех показателей функционирования организаций по сравнению с предыдущими периодами;
- обеспечение эффективного взаимодействия между всеми участниками образовательного процесса;
- внедрение инновационных подходов, принципов, методов и технологий деятельности [5, с. 435].

Разработка стратегии развития вуза должна сопровождаться созданием условий для ее практической реализации. Это потребует установки конкретных задач, выделения необходимых ресурсов, мотивации персонала организаций, изменения организационной структуры и т. д.

Существенное влияние в данном аспекте оказывает наличие собственной материально-технической базы, обширного фонда библиотеки, что позволяет качественно проводить научные исследования, эффективно осуществлять учебно-методический процесс.

На сегодняшний день в экономической науке происходит трансформация категории конкурентоспособности образовательной организации, которая опирается на современную систему экономики и направляет вектор в совершенно новую форму экономического развития общества — экономику знаний.

Обеспечение конкурентоспособности вуза на современном рынке образовательных услуг, также как и эффективность его функционирования

в долгосрочной перспективе, будут зависеть от формирования стратегии его развития, что становится возможным при соблюдении ряда условий:

1. использование в процессе управления высшим учебным заведением современного инструментария менеджмента. Наиболее значимыми из которых являются инструменты, содержащие в себе стратегический анализ, управленческий учет, и иные механизмы формирования и развития конкурентоспособности вуза;

2. осуществление постоянного мониторинга эффективности функционирования высшего учебного заведения как основного носителя образовательных услуг во всех сферах его деятельности, а именно — научной, образовательной, инновационной;

3. создание и внедрение в систему управления высшим учебным заведением механизма управления конкурентоспособностью вуза путем выявления и развития основных конкурентных преимуществ;

4. внесение необходимых корректировок в стратегию и принципы функционирования вуза в соответствии с изменениями внешней и внутренней среды [4].

В данном аспекте разработка научно-обоснованной стратегии управления высшим учебным заведением, будет способствовать эффективному функционированию в условиях открытого информационно-образовательного пространства, обеспечивать возможность своевременного доступа к необходимой образовательной и научной информации, а также стимулированию воспроизводства новых знаний, которые бы повышали конкурентоспособность выпускников на внутреннем и международном рынке труда.

Список литературы:

1. Лазарев В.А. Конкурентоспособность вуза как объект управления: монография / В.А. Лазарев, С.А. Мохначев. Екатеринбург: Изд. дом «Пригородные вести», 2003. — 160 с.

2. Ляпунова Ю.А., Солосиченко Т.Ж. Анализ конкурентоспособности вуза (на примере Уральского государственного экономического университета) / Ляпунова Ю.А., Солосиченко Т.Ж. // Конкурентоспособность территорий [Текст]: материалы XV Всерос. форума молодых ученых с междунар. участием в рамках III Евразийского экономического форума молодежи «Диалог цивилизаций „ПУТЬ НАВСТРЕЧУ“» (Екатеринбург, 17—18 мая 2012 г.): в 9 ч. / [отв. за вып. М.В. Федоров, Э.В. Пешина]. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. Ч. 2.
3. Макарычев Д.В. Факторы конкурентоспособности высшего учебного заведения / Д.В. Макарычев, В.А. Носков // Изв. Самар. науч. центра Рос. акад. наук. — 2006. — Специальный выпуск «Философия, история, социология, педагогика, право и экономика». — С. 244—249.
4. Подопригора М.Г. Механизм стратегического управления конкурентоспособностью вуза на рынке образовательных услуг на основе бенчмаркинга и методики распознавания образов: монография / М.Г. Подопригора. Таганрог: Издательство ТТИ ЮФУ, 2011. — 216 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд-во Эксмо, 2005. — 544 с.
6. Хайрец А.А. Интеллидженд — маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности ВУЗа: автореф. дис. канд. эконом. наук. М., 2008. — 27 с.

НАЛОГОВЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Штибина Наталья Александровна
*магистрант, Кафедра «Налоги и налогообложение»,
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва
E-mail: natashtib90@mail.ru*

Борисов Олег Игоревич
*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.,
Кафедра «Налоги и налогообложение»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
РФ, г. Москва*

Как любая организация финансовой сферы, банк несет определенные риски (налоговые, кредитные, валютные, операционные, правовые, процентные и др.). Учитывая специфику банковской деятельности и степень влияния общественных отношений на банковскую деятельность, а также ее подверженность различным рискам, в том числе налоговым, коммерческие банки активно развивают налоговый риск-менеджмент в своем налоговом планировании.

Часто приходится слышать, что целью управления налоговыми рисками банка является минимизация рисков. Однако существует альтернативное, более рациональное, мнение: следует не минимизировать риск, а оптимизировать соотношение риска и важности решений, с которыми сопряжен риск. Как и в случае любого бизнес-риска, существует четкая взаимосвязь между налоговым риском и важностью решений, принимаемых (или защищаемых) корпоративной налоговой службой. Следовательно, управляя налоговым риском, организация должна найти баланс между данным риском и результатом (прибылью) в соответствии с приемлемым уровнем риска, принятым для компании или группы компаний. Учет налоговых рисков в процессе принятия управленческих решений должен быть нацелен на достижение таких пропорций деятельности банка, при которых увеличение прибыли

сопровождалось бы увеличением стоимости бизнеса и допустимыми налоговыми рисками.

Налоговый риск-менеджмент можно определить как деятельность по управлению налоговыми рисками налогоплательщика. В свою очередь под налоговыми рисками чаще всего понимают опасность наступления событий с негативными для компании последствиями, причем не только финансовыми потерями, но и ущербом для ее репутации. Налоговые риски можно охарактеризовать как вероятность финансовых потерь для всех участников налоговых правоотношений [1, с. 10].

Для принятия решения о том, какие риски можно принять, а какими следует целенаправленно управлять, необходимо оценить не только вероятность наступления налоговых рисков, но и их потенциальные негативные последствия. Это, прежде всего, ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах, выражающаяся в применении к нарушителю налоговых санкций в виде пени, штрафов, приостановления операций по счетам и прочее. Причем, согласно действующему налоговому и административному законодательству, меры ответственности могут быть применены как непосредственно к компании, так и к ее руководителю. Также следует учитывать и наличие уголовно-правовых санкций для руководителя в случае выявления уклонения от налогов. Наконец, результат негативных последствий — это изменения в финансово-экономическом состоянии компании вследствие применений к ней и её должностным лицам соответствующих санкций, потеря деловой репутации.

Основными элементами налогового риск-менеджмента являются определение налоговой позиции (tax position), использование моделей NPV и CAPM, экономический капитал, ключевые факторы возникновения налогового риска, тактический риск-менеджмент и интегрированный риск-менеджмент. Налоговый риск менеджмент объединяет (интегрирует) все эти элементы в единую систему [4, с. 55].

Самым важным элементом налогового риск-менеджмента банка является определение налоговой позиции, которая позволит максимизировать чистую приведенную стоимость (NPV). Под чистой приведенной стоимостью инвестиционного проекта понимается сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Иными словами, эта модель позволяет оценить инвестиционную модель и сравнить ее с другими инвестиционными альтернативами [1, с. 41].

Уровни налогового риска можно разделить при помощи модели оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM), позволяющей сравнивать различные стратегии. К примеру, можно сравнивать прибыль при использовании агрессивной налоговой позиции (инвестиционное решение 1), либо не использовании таковой (инвестиционное решение 2) [1, с. 43].

Анализ NPV можно использовать в модели корпоративных финансов для определения налоговых рисков для оптимизации NPV. Альтернативный подход к налоговому риск-менеджменту — это подход «экономического капитала», согласно которому прибыльность транзакции измеряется в процентах от задействованного капитала. Как основной критерий вовлеченного капитала, модель использует экономический капитал, т. е. количество капитала, необходимое для предотвращения возникновения отрицательной чистой стоимости в процессе управления текущими активами компании. Так как результат управления текущими активами не в полной мере ясен, необходимо составить несколько потенциальных сценариев и принять во внимание вероятность наступления каждого из них. Затем составляется доверительный уровень, показывающий, что прибыль в любом сценарии не будет ниже определенного уровня (в процентах). Налоговый риск-менеджмент с точки зрения данного подхода позволяет оценить максимальный уровень риска компании в самом худшем сценарии.

Управление риском начинается с понимания видов налоговых рисков и ключевых факторов их возникновения. К ключевым факторам рисков относятся ошибки суждения, ошибки реализации и недостатки контроля. Риск-

менеджмент в данном случае требует не только распознавания факторов риска, но и понимания того, какие виды деятельности влекут возникновение данного вида риска. Так, у банков с диверсифицированной продуктовой линейкой и значительным объемом операций возникает повышенный операционный риск по всему спектру облагаемых операций. При значительном числе работников разной квалификации возникает повышенный риск, связанный с уплатой налогов с фонда оплаты труда, в том числе с налогами, удерживаемыми с сотрудников. Для транснациональных финансовых организаций количество факторов риска увеличивается пропорционально количеству стран, на территории которых группа компаний ведет бизнес.

Передовая практика предполагает встраивание процесса непрерывной оценки и представления рисков в периодические процессы отчетности и контроля за соблюдением законодательства. К примеру, данный процесс может быть начат с разового обзора исков по всем юрисдикциям с тем, чтобы составить реестр потенциальных рисков и проблем по всем налогам для каждой территории независимо от того, отвечают за них региональные корпоративные налоговые службы или нет. В результате экспериментирования с подобными обзорами рисков на протяжении ряда лет, вырабатывается хорошо проработанная методология, стандартные формы и опросные листы для их проведения.

Каждый банк по-своему подходит к анализу рисков. Некоторые используют сложные методики, предусматривающие применение статистических критериев для оценки вероятных последствий отдельных рисков или портфеля рисков. Разрабатываются или адаптируются инструменты для математического анализа вероятного возникновения и последствий рисков, связанных с возможными решениями и операциями. В оценке рисков, прежде всего, важна последовательность подхода, а полезность инструментов количественной оценки рисков зависит от точности входных данных, в том числе от точности суждений о вероятности/правдоподобии, используемых в конкретной модели.

После идентификации анализа и оценки рисков необходимо принять решение о том, кто ими будет управлять. Для каждого риска необходимо определить приемлемый остаточный уровень и способы снижения рисков до такого уровня. Конкретная реакция на каждый идентификационный вид риска зависит от таких факторов, как трудность и стоимость снижения риска, потенциальная опасность риска для компании, наличие альтернативных методов снижения риска.

Управление риском может идти по одному из трех перечисленных ниже вариантов или представлять собой комбинацию нескольких вариантов:

- снижение налогового риска, т. е. принятие мер по снижению вероятности возникновения и/или воздействия риска;
- устранение налогового риска, т. е. выбор альтернативного образа действий, который полностью устраняет данный риск;
- распределение налогового риска, т. е. перенос или частичная передача риска путем заключения соглашений с третьими сторонами.

Важнейшим конечным продуктом является документированный реестр налоговых рисков, устанавливающий ключевые налоговые риски организации, принятые налоговые и учетные процедуры и меры по управлению данными рисками. Необходимо внимательно относиться к документированию рисков в реестре, обращая внимание на то, чтобы представленная информация была точной, поддерживала принимаемые налоговые позиции и не наносила ущерба организации при проведении налоговых проверок.

Наконец, важной частью оценки рисков является оценка совокупного налогового риска на портфельной основе. Даже если отдельные риски являются приемлемыми, необходимо рассматривать совокупность остаточных рисков по категориям или в контексте компании в целом. Так, банки могут оценить существующий и остаточный налоговые риски для портфелей операций со сходными уровнями рисков, например, для сделок по структурированным финансовым продуктам, если объем таких сделок является значительным.

Эффективная система контроля и процедура управления налоговыми рисками является ключевым инструментом корпоративной налоговой службы банка. Для того чтобы обеспечить эффективное управление налоговыми рисками, необходима контрольная среда, сформированная на основе концепции управления налоговыми рисками. Отправной точкой может стать стратегический план и документирование политики в отношении налоговых рисков, определяющей параметры, в рамках которых осуществляется управление налоговыми рисками. Необходим также процесс регулярного анализа рисков и систем контроля, который позволяет сосредоточить внимание группы компаний на ключевых источниках налогового риска и обеспечить информирование заинтересованных сторон о таких рисках и оценке эффективности систем контроля.

Эффективным с точки зрения внутреннего контроля и мониторинга является создание комитета по налоговым рискам, участвующего в принятии сложных налоговых решений и контролирующего программу организации по мониторингу налоговых рисков. Как правило, в комитет входят руководитель корпоративной налоговой службы, ключевые внутренние налоговые консультанты, финансовый директор и надежный внешний налоговый консультант. В программу мониторинга также входит анализ изменений общего профиля риска организаций с учетом портфеля остаточных рисков. Профиль риска организации неизбежно меняется с течением времени и в результате появления новых рисков и устранения старых [3, с. 82—83].

Систематическое управление налоговыми рисками позволит банку более взвешенно и аккуратно подойти к процессу принятия управленческих решений, ликвидировать или снизить налоговые риски. Создание эффективной системы управления налоговыми рисками косвенно будет способствовать увеличению стоимости бизнеса, поскольку отсутствие негативных неожиданностей повысит доверие инвесторов и вкладчиков. Создание системы управления рисками требует выработки стратегии, основанной на управлении рисками, посредством которой все налоговые риски будут своевременно идентифицированы, оценены

банком и в дальнейшем будут учитываться при принятии управленческих решений.

Список литературы:

1. Борисов О.И. Системный учет налоговых аспектов в управлении деятельностью банка // Банковское дело. М., — 2005. — № 4. — С. 39—45.
2. Борисов О.И. Раскрытие банковской тайны в процессе межгосударственного обмена налоговой информацией // Банковское дело. М., — 2011. — № 8. — С. 80—85.
3. Элгуд Т. Эффективное управление налогообложением: Будущее корпоративной налоговой службы / Тони Элгуд, Тони Фултон, Марк Шуцман; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011. — С. 82—83
4. Anuschka Bakker and Sander Kloosterhof. Tax Risk Management. From Risk to Opportunity. IBFD. 2010. — С. 10.

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА

Щукина Надежда Игоревна

*студент 5 курса, кафедра финансов и кредита, МГУ им. Н.П. Огарёва,
РФ, г. Саранск
E-mail: schukinad@gmail.com*

Москалева Елена Геннадьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент МГУ им. Н.П. Огарёва,
РФ, г. Саранск*

Повышение доли граждан пенсионного возраста и обязательная выплата возрастающих с каждым годом пенсионных пособий ведет к повышению социальной нагрузки на бюджет государства и создает острую социально-экономическую проблему многих стран. В этой связи наряду с государственными пенсионными фондами стали появляться негосударственные (далее НПФ), которые также достаточно успешно функционируют в странах финно-угорского типа.

Общая численность финно-угорских народов составляет 25 миллионов человек. Из них венгров около 14 миллионов, финнов 5 миллионов, эстонцев около 1 миллиона, мордвы 843 тысячи, удмуртов 637 тысяч, марийцев 604 тысячи. К странам финно-угорского типа принято относить Венгрию, Финляндию, Эстонию и Российскую Федерацию, а в частности такие ее субъекты как: Республику Карелия, Республику Коми, Коми-Пермяцкий округ (в составе Пермского края), Республику Марий Эл, Республику Мордовия, Удмуртскую республику и Ханты-Мансийский автономный округ. Численность финно-угорских народов в Венгрии составляет 9 416 тыс. чел., Финляндии 4 849 тыс. чел., Эстонии 930 тыс. чел., России 3 712 тыс. чел. [7].

В этих странах получили распространение три основных института пенсионного обеспечения: государственная социальная поддержка, обязательное страхование пенсии и добровольное пенсионное страхование. Сочетание данных компонентов позволяет создавать различные комбинации

моделей пенсионных систем. По мнению специалистов для повышения надежности страхования и минимизации различных рисков крайне важно задействовать все три составляющие в рамках одной системы пенсионного обеспечения.

Охарактеризуем различные уровни систем негосударственного пенсионного страхования на примере стран финно-угорского типа.

Особенностью Венгрии является то, что пенсионные фонды являются кооперативами или обществами взаимного страхования и, как следствие этого, не обязаны иметь собственный капитал, и могут быть учреждены практически кем угодно. Для ограничения рисков фонды обязаны держать не менее 10 % от активов в безрисковых ценных бумагах, вложения в зарубежные активы ограничены 30 %, из них не более 10 % в развивающиеся рынки, до 50 % в акции. Однако малые размеры фондов и узость рынка приводит к тому, что до сих пор 87 % активов находится в государственных ценных бумагах. Регулятор контролирует способность фондов выплачивать пенсии в режиме аннуитета, но механизм санкций в случае недофинансирования отсутствует [5].

В Венгрии пенсионный возраст одинаков и для мужчин, и для женщин, и составляет 65 лет. Средняя зарплата в Венгрии примерно 150 000 форинтов после выплаты налогов, что в рублях составляет около 20 000 рублей. Средняя пенсия 10 000 рублей.

Это означает, что человек, вообще не создавший пенсионных сбережений, будет жить вдвое хуже, чем он привык жить, пока работал. Отношение пенсии к зарплате называется коэффициентом замещения, в данном случае он составляет 50 %, и это неплохой показатель.

В России он составляет примерно 25 %. То есть россиянин без сбережений на пенсии будет жить хуже в четыре раза чем в то время, когда он работал.

Вступая в негосударственные пенсионные фонды, люди решают эту проблему. Из 10 млн. жителей Венгрии полис страхования жизни имеют 20 % населения, и это весьма немного. Обычно полис человек покупает

в возрасте 30—45 лет. Средняя длина полиса около 15 лет, однако в последнее время все чаще люди открывают полис на всю жизнь.

В Финляндии основную роль играет распределительная система. Дополнительные профессиональные и индивидуальные пенсионные схемы не получили здесь широкого развития. Распределительный элемент делится на базовую и страховую часть. Базовая часть гарантирует минимальный размер национальной (государственной) пенсии. Страховая часть трудовой пенсии децентрализована и формируется за счет взносов в одну из выбранных схем в страховой компании или пенсионном фонде. Схемы бывают отраслевые, отдельных предприятий, социальных групп (есть схемы моряков, фермеров и даже священнослужителей лютеранских кирх). Схемы являются частично-фондируемыми: на 3/4 имеют распределительный характер и на 1/4 накопительный. Возраст выхода на пенсию составляет 65 лет. Возможен ранний выход на пенсию — в случае потери кормильца или наступления инвалидности. Но ее размер при этом сокращается [6].

Система пенсионного страхования Эстонии включает в себя: государственное пенсионное страхование, накопительную пенсию и частную добровольную пенсию. Накопительная пенсия основывается на предварительном финансировании — работающий человек сам копит деньги, выплачивая в пенсионный фонд 1 % от своей брутто-зарплаты. В дополнение к проценту, который человек вносит сам, государство, со своей стороны, вносит 2 % за счет выплачиваемого сегодня работодателем за работника социального налога (работодатель выплачивает на пенсионного страхования 20 % в качестве социального налога от заработной платы работника) [4]. Государственная пенсия и накопительная пенсия вместе составляют примерно половину предпенсионного ежемесячного дохода человека. Для поддержания уже сформировавшегося жизненного стандарта рекомендуется дополнительное накопление, т. е. «опора» на все три пенсионных типа. Договоры о дополнительной накопительной пенсии можно заключить в виде пенсионного

страхования в обществах по страхованию жизни или путем приобретения паев пенсионных фондов в управляющих фондами компаниях.

В условиях реформирования пенсионной системы России накопительная составляющая государственной пенсии снижает с 6 до 2 %, таким образом, если у гражданина присутствует желание сохранить 6 % накоплений, то необходимо до 1 декабря 2013 года написать заявление о переводе средств в негосударственный пенсионный фонд, частную управляющую компанию или Внешэкономбанк. Проведение пенсионной реформы 2014 года предполагает внесение следующих изменений:

- ликвидация двойной системы начислений пенсий — не зависимо от социального статуса гражданина Российской Федерации пенсия будет начисляться по единой формуле, в соответствии со стажем и размером заработной платы;

- введение обязательной накопительной системы, осуществляемой негосударственными пенсионными фондами и предполагающей их самостоятельный выбор гражданами России;

- пересмотр тарифов страховых взносов, отчисляемых в накопительную часть.

С начала 2014 года размер выплачиваемых пенсий гражданам Российской Федерации будет напрямую зависеть от объема задекларированной заработной платы, пенсионных накоплений, а также пенсионного фонда, который они сами выбрали, каждый работающий становится активным участником в формировании будущей пенсии.

Изучив опыт организации пенсионных систем стран финно-угорского типа, мы можем выявить наиболее эффективные механизмы взаимодействия государственной и негосударственной составляющих:

- Внедрение программ возможности альтернативного выбора участия в программах государственного или негосударственного пенсионного страхования.

- Использование успешно реализованных и распространенных пенсионных программ в качестве обязательных.

- Автоматизация пенсионных услуг. В момент выхода на пенсию, работники, прекращающие участие в пенсионных фондах, открыв специальный счет переводят на него все свои накопления.

- Освобождение от уплаты налога на прибыль работодателей, осуществляющих отчисления в негосударственные пенсионные планы.

- Обеспечение возможности НПФ самостоятельно инвестировать накопленные пенсионные резервы.

- Реформирование налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц в пользу исключения из нее суммы инвестиций физических лиц в негосударственные фонды, отчисляемые из заработной платы или иных доходов, а также суммы доходов, начисляемых на пенсионные счета граждан в НПФ.

- Оказание помощи пенсионерам в выборе негосударственного пенсионного фонда путем создания независимых финансовых бюро.

Таким образом, выделим особенности формирования систем страхования пенсий, присущих странам финно-угорского типа: сложность организации из-за наличия подсистем обязательного и дополнительного пенсионного обеспечения на основе страховых принципов; при потере трудоспособности, обязательное страхование возмещает часть среднего уровня доходов, гораздо больший размер пенсии обеспечивается за счет дополнительного страхования; существенная трансформация пенсионных систем в области негосударственного пенсионного страхования.

Список литературы:

1. Дегтярь Л.С. Пенсионные реформы в развитых странах: новейшие тенденции и выводы для России // Проблемы прогнозирования, 2012. — № 2. — 101—111 с.
2. О пенсионном обеспечении в странах Содружества // Общество и экономика, — 2010. — № 2 — 150—159 с.

3. Сиваков Д. Негосударственные пенсионные фонды: публику просят не беспокоиться //Эксперт, 22 декабря 2011 — 36 с.
4. SotsiaalMinisteerium: Пенсия [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sm.ee/index.php?id=112&L=2> (дата обращения 14.01.2014).
5. Особенности развития накопительной пенсионной системы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pensionobserver.ru/archiv/315-iyul-sentyabr-2013> (дата обращения 12.01.2014).
6. Пенсионное страхование. Финляндия [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.pfrf.ru/international_experience/1788.html (дата обращения 13.01.2014).
7. Финно-угорские народы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.clow.ru/a-russia/236.html> (дата обращения 12.01.2014).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XVI студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 1 (16)
Январь 2014 г.

В авторской редакции

Издательство «СибАК»
630075, г. Новосибирск, ул. Залесского, 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info



СибАК
www.sibac.info