



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам
XXXII международной научно-практической конференции*

№ 12 (32)
Декабрь 2013 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2013

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

Толстолесова Людмила Анатольевна — д-р экон. наук, доц., проф. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

Елисеев Дмитрий Викторович — канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

Желнова Кристина Владимировна — канд. экон. наук, асс. Воткинского филиала Удмуртского государственного университета;

Леонидова Галина Валентиновна — канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН»;

Наконечный Дмитрий Иванович — бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса «Integral», Moscow Business School.

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /
Сб. ст. по материалам XXXII междунар. науч.-практ. конф.
№ 12 (32). Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. 246 с.

Учредитель: НП «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция 1. PR и реклама	8
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИК КРЕАТИВНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМЫ Каптюхин Роман Викторович	8
Секция 2. Банковское и страховое дело	14
СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД Гудыма Анна Васильевна	14
Секция 3. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	20
СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ Исаева Ираида Евгеньевна	20
УЧЕТ И КОНТРОЛЬ КАК СПОСОБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА Коваленко Оксана Александровна	26
МЕТОДЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ Нунян Ольга Александровна Толстолесова Людмила Анатольевна	32
УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Пересыпкина Наталья Николаевна	42
ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В БЮДЖЕТНОМ УЧЕТЕ Терегулова Алина Забировна Шашкова Татьяна Николаевна	46
Секция 4. Инновационные подходы в современном менеджменте	54
СИТУАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА РИСКОВ И МЕХАНИЗМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНТЕГРИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ Поддубный Артем Алексеевич	54

Секция 5. Маркетинг	61
ОПРЕДЕЛЕНИЕ БРЕНДИНГОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Калиева Ольга Михайловна Лухменева Елена Петровна Быстрицкая Татьяна Сергеевна	61
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ МАРКЕТИНГОВОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ Марченко Светлана Николаевна	68
ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ Погосян Рузанна Робертовна Степанченко Анастасия Анатольевна Ступко Дарья Константиновна Гошко Анна Федоровна	74
Секция 6. Мировая экономика и международные экономические отношения	79
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ Авдеенко Светлана Сергеевна Камоцкая Наталья Ивановна	79
ПЕРВЫЕ ИТОГИ ВХОЖДЕНИЯ РОССИИ В ВТО Железин Александр Владимирович	87
МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Орлова Евгения Петровна	94
Секция 7. Операционный менеджмент	100
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ Даниловских Татьяна Евгеньевна	100
Секция 8. Проблемы макроэкономики	107
РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ Аванесян Михаил Георгиевич	107

ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Черкасов Михаил Николаевич	114
Секция 9. Стратегический менеджмент	124
ВЛИЯНИЕ ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ И РЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ Гойчук Леся Викторовна	124
ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ САМООЦЕНКИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ Россиева Дарья Владимировна Коптелова Наталья Борисовна Ермолаева Евгения Олеговна	129
Секция 10. Теория управления экономическими системами	136
МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА Ваганова Анна Сергеевна	136
ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОПЫТ КАЗАХСТАНА Ермекбаева Динара Джасузаковна	142
УЧЕТ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ И КАННИБАЛИЗМА ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМ РИСКОМ Мкртумян Нина Владимировна	148
КОНТРОЛЬ ПРИ ДЕЛЕГИРОВАНИИ ПОЛНОМОЧИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ Щедрина Инна Валерьевна Александренко Павел Николаевич	154
Секция 11. Управление изменениями	159
ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПИСКА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ ОАО «СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ» Ивашина Ольга Андреевна	159

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕКТОРА МАЛОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ Ковова Ирина Сергеевна	165
Секция 12. Управление проектами	171
К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРОЕКТОВ В ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ Коньшунова Анна Юрьевна	171
Секция 13. Финансы и налоговая политика	179
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Галиев Рустем Мирзанурович Герасимов Владислав Олегович	179
ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВУЗА Демко Олеся Анатольевна Котова Татьяна Владимировна	185
ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Пшеничников Роман Сергеевич	191
Секция 14. Экономика и управление качеством	200
ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ Киндюкова Светлана Сергеевна	200
Секция 15. Экономика труда и управление персоналом	206
ЗАНЯТОСТЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПРИЧИНЫ, РЕШЕНИЯ Бессарабова Наталья Викторовна Максимова Екатерина Михайловна	206
Секция 16. Экономические аспекты регионального развития	212
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕТЕРМИНИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА ПРОЦЕССАМИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ Гафуров Рамиль Рафаилович	212

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИИ) Дьячковская Мария Петровна Бысыина Анна Николаевна Иванова Софья Николаевна	217
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖКХ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) Кладкина Сассылана Николаевна	223
РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ МОСКВЫ Стадникова Татьяна Александровна	229
ЖИВОТНОВОДСТВО И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА МАГАРАМКЕНТСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН Хапаев Ильяс Борисович	235

СЕКЦИЯ 1.

PR И РЕКЛАМА

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИК КРЕАТИВНОСТИ ПРИ СОЗДАНИИ РЕКЛАМЫ

Каптюхин Роман Викторович

*доцент кафедры Маркетинга и коммерции
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ),
РФ, г. Москва*

E-mail: RVKaptyukhin@mesi.ru

CREATIVNES METHODOLOGY IN ADVERTISING

Kaptyukhin Roman Viktorovich

*associate Professor of Marketing and Commerce,
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI),
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы, используемые для создания творческой обстановки при генерации идей для рекламы. Дана классификация фаз творческого процесса Г. Уоллеса. Описаны популярные методики креативности: мозговой штурм, обратный мозговой штурм, метод потока, метод вымышленных персонажей, карта мыслей.

ABSTRACT

The article describes the main approaches used to create a creative environment in generating ideas for advertising. Describes a classification phases of the creative process G. Uollessa. Popular methods creativity reviewed: brainstorming session, reverse brainstorming session flow method, the method of fictional characters, mind mapping.

Ключевые слова: реклама; творчество; креативность; копирайтер; мозговой штурм; метод потока; метод вымышленных персонажей; карта мыслей.

Keywords: advertising; creative; creativity; copywriter; brainstorming; flow method; the method of fictional characters; mind mapping.

Сегодня рекламируют всё и все, рекламу можно встретить повсюду. Среднестатистический житель России сталкивается с рекламой до 800 раз в день. Такой показатель в литературе называют уровень рекламного шума. По некоторым данным, например, в США в среднем ежедневно каждый потребитель сталкивается с 3000 рекламных сообщений [5]. В итоге, вся информация, получаемая потребителями рекламного сообщения, собирается вместе, плохо воспринимается, становится малопонятной и потребитель перестает обращать на нее внимание. Такой эффект называют рекламный клаттер (англ. “clatter”). Рекламный клаттер — это скопление однородных рекламных единиц в одном пространстве, обычно сливающихся в одно малопонятное сообщение [3].

Даже грамотно составленный медиаплан [1] рекламной кампании, максимально увеличивающий охват или частоту рекламного воздействия, может не помочь рекламодателю быть услышанным. В связи с чем сегодня для рекламодателя важны творческие, не стандартные рекламные ходы, способные прорваться сквозь массу однородных похожих сообщений.

Обеспечение нетрадиционного подхода, нестандартности в подаче сообщения и представления продукта в рекламе это один из самых трудных вопросов, который встает при планировании рекламной кампании еще в начале процесса создания рекламы, рождении самой идеи.

Так как это творческий процесс, многие не понимают, как он может быть формализован и структурирован, какие методики можно использовать при разработке идеи рекламной кампании. Однако надо отметить, что поскольку специфика повседневной рабочей деятельности специалистов по рекламе (арт-директоров, копирайтеров, дизайнеров, художников и др.) подразумевает постоянную генерацию новых идей, уже давно сложился определенный набор подходов и методик к организации подобной работы. Конечно, это люди творческие, и их креативность является одним из важных личных качеств, которым должен обладать идеальный сотрудник творческого отдела. Есть мнение, что креативность — есть синоним гениальности и является врожденным качеством. Однако

это предположение опровергают специалисты. На самом деле креативность может в себе развить если не любой, то большинство, гениальная идея может посетить каждого. Только для этого может потребоваться достаточно много времени, которого ни у заказчика рекламы, ни у рекламного агентства просто нет. Что же делать, если задача и сроки уже обозначены, найти для нее нестандартное решение жизненно необходимо, а времени на раздумья и развитие идеи явно недостаточно.

Конечно, яркие идеи не приходят в головы к своим создателям сами собой. Проблема творчества, создания нового уже достаточно давно интересует исследователей. Известно несколько классификаций, описывающих различные фазы творческого процесса. Одной из наиболее распространенных является классификация, предложенная Г. Уоллесом:

1. Подготовка: определение задачи и план ее решения;
2. Инкубация: отвлечение от проблемы, переключение мыслей, отвлечение;
3. Просветление: интуитивное проникновение в суть задачи, внезапное, неожиданное решение;
4. Проверка: разработка, тестирование, реализация решения.

Рассмотрим различные подходы к решению поставленных проблем. Перед тем, как приступить к решению нестандартной задачи, необходимо настроиться, создать соответствующую атмосферу. Довольно часто для этого используются детские игры. Например, известная всем игра, связанная с ассоциациями: одного из участников просят загадать слово, а другого знаками показать его. Также можно просто отвлеченно подвигаться, размяться, побегать. Целью подобных упражнений является расслабление, разрядка. Некий регресс, возвращение в детское состояние открытости. Когда вы переключились на решение поставленных задач, забыли о рутине и сиюминутных делах, можно перейти к первой фазе творческого процесса — формулировке задачи. Основой поиска нестандартной идеи будет являться способность взглянуть на проблему «под другим углом». Приведем краткое описание некоторых простых и наиболее популярных методик креативности.

Методики креативности (творчества) — это специальные условия, способствующие процессу генерации оригинальных идей, новых подходов к решению известных проблем и задач. Методики креативности помогают сформулировать задачи, ускорить процесс нахождения идеи, расширять взгляд на проблему. Методики не являются четким формализованным алгоритмом, следуя которым

обязательно будет найдено решение задачи, они дают направление размышления и увеличивают вероятность получения хороших идей. Методики сокращают время поиска идей. Использование таких методик помогает обозначить проблему и найти подходы для всестороннего изучения и расширения представления о рассматриваемой проблеме. При этом в результате, как правило, предлагается достаточно большое число возможных решений, они отсеиваются, и появляется возможность отбирать действительно выгодные и оригинальные варианты решения. Кратко рассмотрим применяемые методики креативности [2].

1. Мозговой штурм, или брейнсторминг. Методика предложена еще в 40-х гг. XX в А. Осборном в США и с успехом используется и сегодня. Подразумевает коллективный поиск идей. Вначале идет коллективный процесс генерации идеи. Следующий этап — совместная критика. Высказанные идеи могут сразу быть развиты и модифицированы, снабжены ассоциациями и аналогиями. Для мозгового штурма собираются группы в 5—10 человек. Как правило, в течение 1,5 часов группа может высказать до сотни идей. При этом необходимо создание благоприятных условий для участников мозгового штурма с целью преодоления психологического барьера и боязни высказывать даже нелепые идеи, необходимо привлечение в группу специалистов различного профиля, желательно склонных к творчеству, нестандартно мыслящих.

2. Обратный мозговой штурм. Это вариант обычного мозгового штурма, который предлагает перед стандартной процедурой брейн-сторминга сначала выявить недостатки рекламируемого продукта, на основании выявленных недостатков предложить варианты совершенствования рекламной кампании. После чего проводится стандартный мозговой штурм.

3. Метод потока. Очень похоже на мозговой штурм, только происходит первый этап не коллективно, а каждый придумывает максимально возможное количество решений проблемы. Анализ вариантов предложенных решений будет проводиться позже, а в момент творчества важно быстро фиксировать появившуюся идею, не задумываясь над ней, открыть свое сознание, дать полную волю воображению.

4. Метод вымышленных персонажей. Подходит для ситуации, когда вы решаете проблему сами, без привлечения других участников, хотя можно использовать и в группах. Суть метода в следующем: вы как бы создаете собственную группу генерации идей из вымышленных и реальных персонажей. И ставите перед ними вопрос.

Например, выбираете в группу известного персонажа, допустим Чарли Чаплина и спрашиваете его решение поставленной задачи. Чем разнообразней подобраны персонажи, тем лучше. Это могут быть герои мультфильмов, кинофильмов, известные политики и др. Суть метода — рассмотреть проблему с разных точек зрения, разных сторон.

5. Mind mapping или Интеллект-карта, ментальная карта [8], диаграмма связей, карта мыслей, ассоциативная карта. Представляет собой способ изображения процесса мышления с помощью схем. Методика интересна, тем, что позволяет структурировать мыслительный процесс и стимулировать пошаговое мышление. В основу заложено так называемое радиантное мышление. За начало берется основная проблема и от нее, как от ствола дерева, ответвляются различные идеи, связанные с ней. Карта должна быть максимально образной, аккуратной и красочной. Карту необходимо дополнить различными цветными иллюстрациями. Создание карты уже представляет собой творческий процесс. Методика полезна в тех случаях, когда необходимо упорядочить мысли и представления о проблеме, расставить приоритеты. Карта мыслей позволяет облечь беспорядочные мысли в запоминающуюся и структурированную форму.

Описанные в статье методики не представляют собой полный перечень возможных подходов к инициализации творческого процесса, однако часто используются для создания новой идеи. Помогают отвлечься от рутины, открыть сознание и переключиться на решение обозначенных проблем.

Список литературы:

1. Каптюхин Р.В. Стандартные задачи медиапланирования для рекламной кампании в СМТ: Экономика и современный менеджмент: теория и практика. № 11 (31) сборник статей по материалам XXXI международной научно-практической конференции. Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 228 с.
2. Мария Пикалова. Креативные методики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.dv-reclama.ru/others/articles/kreativnost/8053/kreativnye_metodiki/ (дата обращения 02.12.2013).
3. Маруся Звездная. А вы знаете, что такое рекламный клаттер? [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mmr.ua/news/id/avy-znaete-cto-takoe-reklamnyj-klatter-34014/> (дата обращения 02.12.2013).
4. Новоструев П.Ю. Маркетинговые коммуникации. Учебное пособие. / М.: ЕАОИ, 2011 г. — 199 с.
5. Нетрадиционные средства современной рекламы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.nazaykin.ru/MP/netrad/netr.htm> (дата обращения 02.12.2013).

6. Рекламный менеджмент: учебно-практическое пособие/А.А. Романов, Р.В. Каптюхин. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010 — 432 с.
7. Романов А.А., Каптюхин Р.В. Реклама. Интернет-реклама: учебно-практическое пособие М.: Изд. центр ЕАОИ, 2005 г. — 242 с.
8. Сайт создания ментальной карты [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mindmeister.com/ru> (дата обращения 02.12.2013).

СЕКЦИЯ 2.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Гудыма Анна Васильевна

*аспирант, Современная гуманитарная академия,
РФ, г. Москва*

E-mail: anna.gudima@mail.ru

THE SPECIFICS OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR DEVELOPMENT IN THE POST-CRISIS PERIOD

Gudyma Anna

*postgraduate of Modern humanitarian academy,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье определены тенденции банковского сектора России, характеризующие его развитие в посткризисный период, а также угрозы развития и направления их дальнейшего преодоления.

ABSTRACT

The article identifies the trends of the banking sector of Russia, characterizing its development in post-crisis period, and the threat of development and directions of their further overcome.

Ключевые слова: банк; банковские услуги; банковский сектор; посткризисный период.

Keywords: bank; banking services; banking sector; post-crisis period.

Эффективность и стабильность банковского сектора — необходимое условие устойчивого развития российской экономики.

На современном этапе устойчивость банковской системы во многом определяется характеристиками устойчивости отдельных банков. Банковский сектор после кризиса 2008—2010 года вышел на траекторию поступательного развития. На сегодняшний день банковская система функционирует устойчиво, по оценке Правительства и Центрального Банка России (ЦБР) [1].

Изучение специфики развития банковского сектора РФ позволило автору установить следующее:

1. Сокращение количества банков и неравномерность размещения банковских организаций по субъектам РФ (табл. 1).

Таблица 1.

Число банков в России, 2008—2013 гг.

Количество действующих банков России	На 01 января 2008 г.	На 01 января 2009 г.	На 01 января 2010 г.	На 01 января 2011 г.	На 01 января 2012 г.	На 01 января 2013 г.	Отклонение, (+,-) к 01.01.2012 г.
Центральный федеральный округ	632	621	598	585	572	564	- 8
Северо-западный федеральный округ	81	79	75	71	69	70	+ 1
Южный федеральный округ	118	115	113	47	45	39	-8
Северо-Кавказский федеральный округ	—	—	—	57	56	50	-6
Приволжский федеральный округ	134	131	125	118	111	106	-5
Уральский федеральный округ	63	58	54	51	45	44	-1
Сибирский федеральный округ	68	68	62	56	54	53	-1
Дальневосточный федеральный округ	40	36	31	27	26	23	-3
Российская Федерация	1 136	1 108	1 058	1 012	978	956	-22

Источник: составлено автором по данным ЦБР, <http://www.cbr.ru>

Представленные данные показывают, что наибольшее количество банков сконцентрировано в европейской части страны. При этом в десятки раз меньше, в сравнении с Центральным федеральным округом, численность банковского сектора в остальных российских округах.

2. Дифференциация между регионами по показателям обеспеченности регионов России банковскими услугами. Отмечается достаточно низкий уровень обеспеченности банковскими услугами большинства регионов РФ (табл. 2).

Таблица 2.

**Обеспеченность банковскими услугами потребителей
в разрезе федеральных округов РФ, 2011—2012**

Федеральные округа	Денежные доходы на душу населения (в руб.)		Индекс развития сберегательного дела (вклады на душу населения)		Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами	
	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2011	01.01. 2012
Центральный федеральный округ	24 525	25 814	1,43	1,48	1,39	1,41
Северо-западный федеральный округ	19 741	21 625	1,13	1,10	1,01	0,98
Южный федеральный округ	15 032	16 395	0,71	0,71	0,80	0,80
Северо-Кавказский федеральный округ	13 249	15 273	0,33	0,32	0,47	0,47
Приволжский федеральный округ	15 697	16 917	0,77	0,76	0,79	0,78
Уральский федеральный округ	21 586	22 839	0,77	0,78	0,65	0,65
Сибирский федеральный округ	14 892	16 353	0,68	0,68	0,70	0,70
Дальневосточный федеральный округ	20 809	23 207	0,79	0,78	0,65	0,66
Российская федерация	<i>18 881</i>	<i>20 475</i>	<i>1,0</i>	<i>1,0</i>	<i>1,0</i>	<i>1,0</i>

Источник: составлено автором по данным ЦБР, <http://www.cbr.ru>

Несомненно, что конкурентная борьба за клиентов идет в крупных городах, что обуславливает и широкое предложение банковских продуктов под потребности населения. А население остальной части страны пользуется преимущественно самыми простыми услугами — расчетными (например, оплата ЖКХ), либо вообще не пользуется банковскими услугами. Так, по данным аналитического доклада «МФАН-2011» банковские вклады имеет только 25 % россиян, кредитами пользовались немногим более трети населения [2]. Причиной такого положения является, с одной стороны, физическая недоступность банковских услуг, с другой, отсутствие или недостаток информации о таких услугах, либо недоверие к финансовому сектору.

3. Неравные условия конкуренции. Наибольший удельный вес в российском банковском секторе по-прежнему занимают банки с государственным участием, прежде всего ОАО «Сбербанк России» и ОАО «ВТБ», на долю которых приходится около 45 % активов сектора [4].

4. Активы банковского сектора. Банковский сектор все больше превращается из «рынка кредитора» в «рынок заемщика», в активах преобладают кредиты. Основную часть активов по-прежнему составляют кредиты нефинансовому сектору — более 40 % [4]. Небольшие корректировки в структуре активов связаны с активным ростом розничного кредитования.

5. Пассивы банковского сектора. В структуре банковских пассивов с середины 2011 года практически не растет доля депозитов населения. По итогам 2012 года общий объем депозитов населения РФ в банках составил 14,1 трлн. руб. (22,6 % ВВП) [4]. Динамика роста депозитов в 2012 году замедлилась по сравнению с годом ранее — прирост составил 18,2 % против 20,7 % в 2011 года. Причиной этому служит тот факт, что средняя ставка по срочным депозитам остается стабильной на уровне 6—7 % при ускорении инфляции (наблюдаемое с середины 2012 года) вывело реальную доходность рублевых сбережений населения на нулевой уровень. В то же время, кредитование населения демонстрирует интенсивный рост. Общий объем задолженности населения перед банками вырос в 2012 году на 39 % и составил 8,4 трлн. руб. (15,1 % ВВП) [4]. Средняя ставка по банковским кредитам для населения в рублях снова стала расти и к концу 2012 года вышла на уровень 22—23 %. С одной стороны можно говорить о высокой доходности банковской деятельности в нашей стране, но с другой — это высокий риск и высокие операционные издержки.

6. Ресурсы банковского сектора. В настоящее время наиболее стабильным источником ресурсной базы кредитных организаций рассматриваются депозиты клиентов (населения и нефинансовых организаций). При их снижении повышается роль средств ЦБР как источника пополнения банковских пассивов. Использование механизмов рефинансирования, которые применялись в период кризиса 2008—2009 годов, позволило крупнейшим российским банкам стабилизировать коэффициенты достаточности капитала после их быстрого снижения. При этом ЦБР готов предоставить банковской системе в случае дефицита ликвидности до триллиона рублей в случае повтора кризисных явлений.

7. Риски. Эксперты РА “Standard & Poog’s” [3] не исключают возможности в ближайшие 1-2 года риска умеренного ухудшения показателей. И те вливания в капитал российских банков, который можно наблюдать в последние годы, в среднесрочной перспективе приведет лишь к очень небольшому улучшению показателей капитализации и не изменит ситуацию.

В целом необходимо отметить, что основные угрозы развития банковского сектора России следующие:

- высокий уровень системных рисков и зависимости от внешней среды;
- наличие региональной диспропорции в доступности банковских услуг потребителям;
- низкая диверсификация активов, соответственно, и доходов;
- уязвимость пассивной базы (средства до востребования составляют 40—46 % от пассивов).

В результате анализа тенденций и особенностей развития банковского сектора России выявлено, что в условиях финансового кризиса существенным образом меняется количество потребителей банковских услуг и самих банковских институтов. Осуществляется поиск решений по устранению пробелов и выстраиванию стратегии укрепления банковской системы страны, совершенствованию на основе передовых подходов и мирового опыта, как национальных систем поддержания финансовой стабильности, так и глобальной финансовой системы в целом. По мере совершенствования условий функционирования, заимствования зарубежного опыта у отечественного банковского сектора возникает необходимость внедрения и использования инновационных финансовых технологий, современных методов и моделей финансового управления, направленных на повышение ее эффективности, конкурентоспособности и расширения границ деятельности.

Список литературы:

1. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» // Справочно-информационная система «Гарант». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 10.11.2013).
2. Динамика финансовой активности населения России 1998—2011 гг. Выпуск 11. Аналитический доклад (версия от 20.05.11). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf> (дата обращения 12.11.2013).
3. Отчет РА «Standard & Poor's Financial Services LLC (S&P)Standard & Poor's»: Проблемы качества активов являются ключевым негативным фактором для показателей капитализации крупнейших российских банков. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.standardandpoors.com/home/ru/ru> (дата обращения 12.11.2013).
4. Официальный сайт Центрального Банка России. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 12.10.2013).

СЕКЦИЯ 3.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Исаева Ираида Евгеньевна

*канд. экон. наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита
Волгоградского государственного университета,*

РФ, г. Волгоград

E-mail: polar_issa@mail.ru

ESSENCE, GOALS AND OBJECTIVES OF INTERNAL CONTROL AT THE ENTERPRISE

Iraida Isaeva

*candidate of Science, assistant professor of accounting, analysis and audit
of Volgograd State University,*

Russia, Volgograd

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность контрольной среды предприятия, которая определена целями и задачами внутреннего контроля как системы, позволяющей сформировать достоверную и релевантную информацию полезную для руководства и собственников бизнеса. Выявлены существенные методы внутреннего контроля и элементы этой системы, последовательная реализация которых способствует повышению эффективности управления.

ABSTRACT

The article describes the essence of the control environment of the company, which is determined by the goals and objectives of internal control as a system which allows to generate accurate and relevant information useful to management and business owners. Revealed

significant internal controls and elements of the system, which contributes to the consistent implementation of management efficiency.

Ключевые слова: внутренний контроль; методы внутреннего контроля; задачи внутреннего контроля; цель внутреннего контроля; финансовая отчетность; внутренняя отчетность.

Keywords: internal control; internal controls; internal control objectives; the purpose of internal control; financial reporting; internal reporting.

Основной целью хозяйственной деятельности предприятия в современных рыночных условиях является не только извлечение прибыли, но и повышение доходности вкладов собственников. Для достижения этих целей руководители предприятий нуждаются в обеспечении достоверной и своевременной информацией об имуществе организации и ее финансовых обязательствах, на основе которой строится та или иная управленческая политика, принимаются стратегические управленческие решения. Чтобы добиться наиболее эффективного управления, каждый руководитель и собственник должен проконтролировать систему показателей, которые дают максимальную информацию о деятельности предприятия и его финансовом положении. Более того, информация должна быть достоверной, объективной, своевременной и релевантной.

Сбор и обработку информации, необходимой для принятия объективных и оперативных управленческих решений обеспечивает управленческий учет. Точность и достоверность такой информации, а также осуществление управленческих решений обеспечивает система внутреннего контроля организации, которая является составляющей частью учетной системы предприятия.

Контроль — система наблюдения за процессом функционирования управляемого объекта и проверки его фактического состояния в целях оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений и результатов их выполнения, выявления отклонений от этих решений, устранения неблагоприятных явлений и при необходимости информирования о них компетентных органов управления.

Контроль является широко распространенным объективным явлением в экономической жизни общества, в которой выступает в качестве своеобразной обратной связи, без наличия которой между взаимодействующими элементами, частями и системами невозможна организация эффективного управления.

Основные понятия и ключевые элементы внутреннего контроля, как системы, изложены в Интегрированной концепции внутреннего контроля (Internal Control — Integral Framework), опубликованной Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, далее — COSO), в США в 1992 г. Согласно международной модели COSO, основные положения которой поддерживаются и в России, внутренний контроль — это процесс, встроенный в текущую деятельность любой организации, осуществляемый ее руководителями и всеми сотрудниками для достижения триады целей [1]:

1. обеспечение производственной и финансовой эффективности;
2. предоставление достоверной финансовой и управленческой информации;
3. соблюдение установленных требований, законов и нормативных актов.

В современных условиях для достижения целей внутреннего контроля на предприятии необходимо решить следующие задачи:

1. бухгалтерская (финансовая) отчетность должна быть грамотно выстроена и соответствовать всем требованиям законодательной системы РФ; все имущество организации и источники его образования должны быть правильно определены, классифицированы, оценены и зарегистрированы;
2. бухгалтерская (финансовая) отчетность должна давать достоверное и объективное представление о предприятии в целом;
3. программное обеспечение системы учета на предприятии должно иметь достаточную защиту от несанкционированного проникновения в нее, фальсификация первичных и отчетных документов должна быть строго пресечена;
4. средства предприятия должны быть защищены от незаконного присвоения, а также от неэффективного использования;
5. все отклонения от планов должны быть своевременно выявлены, виновные лица определены и привлечены к ответственности;
6. вся необходимая внутренняя информация организации должна быть оперативно и своевременно предоставлена заинтересованным в ней внутренним пользователям и другие задачи системы внутреннего контроля.

Внутренний контроль на предприятии может быть осуществлен посредством таких методов как:

1. бухгалтерский финансовый учет (документирование и инвентаризация, оценка и калькуляция, счета и двойная запись, баланс и отчетность);
2. бухгалтерский управленческий учет (нормирование издержек, выделение центров ответственности и т. д.);
3. ревизия, контроль, аудит

При более подробном изучении системы внутреннего контроля, можно выделить три основных вида контроля: предварительный, текущий и заключительный. По форме осуществления все виды контроля схожи, поскольку имеют одну и ту же цель: способствовать тому, чтобы фактически получаемые результаты были как можно ближе к планируемым. Различаются они только временем выполнения.

Некоторые важные методы контроля на предприятии могут быть замаскированы среди других функций управления. Например, планирование и создание организационных структур редко относят к процедуре контроля, но они позволяют выполнять предварительный контроль над деятельностью организации. Этот вид контроля называется предварительным потому, что производится до фактического начала работ.

На предприятии предварительный контроль используется в трех ключевых областях, которые характеризуют важнейшие ресурсы предприятия: по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам [2].

Предварительный контроль в области человеческих ресурсов достигается за счет тщательного анализа деловых и профессиональных знаний и навыков, которые требуются для выполнения тех или иных должностных обязанностей и отбора наиболее подготовленных и квалифицированных кадров.

Очевидно, что изготовить высококачественную продукцию из плохого сырья невозможно. Поэтому предприятия осуществляют обязательный предварительный контроль используемых в производственной деятельности материальных ресурсов. Он проводится путем сопоставления качества поступающей продукции от поставщиков с выработанными стандартами допустимого уровня качества.

Важнейшим средством предварительного контроля финансовых ресурсов является управленческий генеральный бюджет, который позволяет осуществлять функцию планирования. Бюджет устанавливает предварительные значения затрат и не позволяет тем самым

какому-либо отделу или организации в целом исчерпать свои средства до конца.

Текущий контроль осуществляется тогда, когда работа уже началась, и обычно проявляется в идее контроля работы подчиненного его непосредственным руководителем. Регулярная проверка работы подчиненных, обсуждение возникающих проблем и предложений по усовершенствованию работы позволяет исключить отклонения от намеченных планов и инструкций.

Заключительный контроль охватывает процесс составления каждым структурным подразделением внутренней отчетности, итогового баланса и других форм отчетности предприятия. Результаты хозяйственной деятельности в конце каждого производственного цикла анализируются и осуждаются, принимаются различного рода решения по усовершенствованию деятельности предприятия.

Обобщая и структурируя выше перечисленные специфические черты контроля, можно выделить основополагающие элементы системы внутреннего контроля (СВК). В COSO описаны пять таких элементов: контрольная среда, оценка рисков, контрольные процедуры, обмен информацией, мониторинг.

Данная модель имеет линейную структуру, последовательно идущих друг за другом элементов, базирующихся на такой обширной составляющей как «контрольная среда». Контрольная среда — это абстрактное понятие, означающее восприятие руководством хозяйствующего экономического субъекта системы внутреннего контроля, его действия по установлению и поддержанию этой системы. То есть, контрольная среда включает в себя, во-первых, непосредственно все имущество предприятия; его обязательства; технологический процесс; хозяйственные операции, протекающие в нем; взаимосвязь внутренних структурных единиц предприятия и так далее.

Как контрольная среда, так и остальные элементы системы внутреннего контроля подразделяются на блоки, что подразумевает рассмотрение каждого отдельного цеха, отдела, филиала, каждого вида выпускаемой продукции как отдельного взятого объекта СВК.

Во-вторых, контрольная среда включает в себя непосредственно саму структуру и условия функционирования внутреннего контроля. Отношение руководства к значимости контроля, его организация, функциональные возможности менеджеров предприятия, политика распределения обязанностей — все это формирует и характеризует данный элемент СВК.

Прежде чем приступить к осуществлению контроля на предприятии, руководству необходимо оценить риски хозяйственной деятельности. Сюда можно отнести: хищения имущества предприятия; сбои в производственном процессе; снижение эффективности производства; и, как следствие, умышленное, либо случайное искажение сальдо счетов, искажения классов операций (дебетовые и кредитовые обороты по счетам). Оценка рисков проводится для того, чтобы определить наиболее слабые и незащищенные стороны хозяйственной деятельности предприятия, на которые руководству следует обратить повышенное внимание в рамках системы внутреннего контроля.

По завершении оценки рисков, контрольный аппарат приступает непосредственно к осуществлению контрольных процедур. Под контрольными процедурами понимается система средств и методов контроля, посредством которых обеспечивается осуществление намеченных планов производства, сохранности имущества предприятия, управленческих решений и так далее. К таким процедурам можно отнести: инвентаризацию, контроль первичной документации, кассовых расчетов, материально-ответственных лиц и тому подобное.

По завершении каждой контрольной процедуры, ее результаты направляются в соответствующие, нуждающиеся в них, центры ответственности. Данные процессы составляют следующий элемент СВК — обмен информацией. Обмен информацией происходит как от субъекта СВК руководству, так и в обратном порядке. Работник СВК может запросить документацию бухгалтерии предприятия в целях сверки наличного имущества с учетными данными.

Закрывающим элементом внутреннего контроля является мониторинг контрольных операций, который включает в себя: анализ эффективности проведенных операций, охват контрольной среды; корректировку контрольных мер и тому подобные мероприятия. Мониторинг системы внутреннего контроля производится для обеспечения ее непрерывной и эффективной работы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что руководство любого предприятия заинтересовано в формировании и функционировании результативной системы внутреннего контроля, которая способствует повышению эффективности производства и финансового результата хозяйствующего субъекта. Построить эффективную СВК достаточно непросто, так как она имеет сложную многогранную структуру, в рамках которой производится множество разнообразных процедур. С данным вопросом сталкивалось не одно поколение

экономистов и бухгалтеров, поэтому в наше время уже существуют различные наработки и методические указания, которые успешно помогают осуществлять внутренний контроль на предприятии.

Список литературы:

1. Комитет организаций-спонсоров Комиссии Тредвея [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 28.11.2013).
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://tourlib.net/books_men/meskon14.htm (дата обращения 28.11.2013).

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ КАК СПОСОБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Коваленко Оксана Александровна

*канд. экон. наук, доцент,
Волжский институт экономики, педагогики и права,
РФ, г. Волжский
E-mail: oksana.kovalenko@mail.ru*

ACCOUNTING AND CONTROL AS METHODS OF ECONOMIC SECURITY FOR SMALL ENTERPRISES

*Kovalenko Oksana Alexandrovna,
associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law,
Russia, Volzhskiy*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены учет и контроль с точки зрения экономической безопасности. Задачами учета и контроля, как способов экономической защиты малого предпринимательства, являются качественное отражение действительности предпринимательской

деятельности и предупреждение негативных фактов, отрицательно воздействующих на экономическую безопасность.

ABSTRACT

The article deals with accounting and control from the view of economic security. The objectives of accounting and control methods as economic protection of small enterprises are qualitative reflection of the reality of business and the prevention of negative facts, negatively affecting economic security.

Ключевые слова: учет; контроль; способы экономической безопасности; субъекты малого бизнеса.

Key words: accounting; control; methods of economic security; small enterprises.

*«...без этой отчетности
нельзя ни организовать чего бы то ни было,
ни произвести обследования, ни проконтролировать,
ни увидеть корень зла»
Николай Иванович Бухарин [2]*

Важность экономической защиты субъектов малого бизнеса не вызывает сомнений, поскольку обеспечение неуклонного роста их прибыли связано с прочным экономическим фундаментом на современном рынке. Малый бизнес, который характеризуется многочисленностью и низкой выживаемостью, имеет самое неустойчивое экономическое состояние. Противодействие экономическим рискам, прогнозирование развития экономического поведения позволят субъектам малого бизнеса достичь устойчивого экономического состояния в конкурентной среде.

Владение инструментами экономической безопасности однозначно обеспечит субъектам малого предпринимательства экономическую устойчивость бизнеса, нацеленную, в том числе, на сохранение экономической самостоятельности в принятии решений, достигнутого уровня хозяйствования и дальнейшего развития.

Приведенные ниже определения экономической безопасности наводят нас на обособленное выделение функции учета и контроля, как основных способов достижения экономической безопасности.

А.В. Шохнех определила, что «сущность экономической безопасности в предпринимательской сфере заключается в сбалансированном состоянии протекания фактов предпринимательской жизни при эффективном и законном использовании экономических ресурсов,

с осуществлением учета, анализа и контроля для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования малого бизнеса» [4].

В.Н. Будаев безопасность бизнеса определил как «состояние защищенности предприятий, учреждений, организаций при котором наличие угроз их экономической деятельности не приводит к снижению коммерческого успеха, росту материальных, финансовых, имиджевых и иных потерь» [1].

Само по себе наблюдение за использованием ресурсов обеспечивает учет, а предотвращение угроз роста материальных, финансовых и иных потерь достигается с помощью внутреннего контроля фактов хозяйственной жизни экономических субъектов.

Инструментарий обеспечения экономической безопасности обсуждается сегодня достаточно активно в научной среде. Причем учетно-аналитические инструменты экономической безопасности трактуют по-разному.

Так, одна группа авторов (В.А. Богомолова, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаева, Е.А. Павлова, М.А. Ельчанинова) определяют коэффициентный анализ данных финансовой отчетности, трансформирование форм финансовой отчетности в управленческих целях, построение интегральных оценок финансово-экономического состояния предприятия в качестве классического инструментария обеспечения экономической безопасности [5, с. 277]. Другая группа авторов (Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С.) рассматривают анализ финансово-хозяйственной деятельности и учет как уровни экономической безопасности предприятий [3, с. 89—115]. А.В. Шохнех интерпретирует учет, анализ и внутренний контроль как элементы системы экономической безопасности [4].

По нашему мнению, учет и контроль являются способами обеспечения экономической безопасности, а экономический анализ является средством диагностики экономической безопасности.

Взаимосвязь учета и контроля с процессом обеспечения экономической безопасности показана на рисунке 1.

Результатом учета, как способа обеспечения экономической безопасности субъекта малого бизнеса, является знание предпринимателем экономического состояния своего бизнеса, а результатом контроля — знание негативных фактов хозяйственной жизни, которые могут повлиять на экономическую безопасность.



Рисунок 1. Взаимосвязь учета и контроля с процессом обеспечения экономической безопасности

Учет, как способ обеспечения экономической безопасности, решает следующие задачи:

- качественное отражение экономической истории субъекта;
- формирование, сбор и систематизация первичных учетных документов;
- формирование отчетности для внешних пользователей;
- формирование отчетности для целей управления.

Качество учета сложно достигается в условиях малого предпринимательства. При построении учетной системы субъекты малого предпринимательства не уделяют особого внимания проблеме качества. Основное суждение предпринимателей сводятся к тому, чтобы учесть объекты экономического наблюдения и факты предпринимательской деятельности для снижения налогового бремени. Но в условиях хозяйствования у субъектов малого предпринимательства возникает дефицит экономической информации и как следствие проблема принятия решений. Получается своего рода препятствие к экономической безопасности, отсутствие осведомленности о фактическом состоянии дел.

Именно первичные документы отражают истинное состояние дел субъекта малого предпринимательства. Наличие доказательств проводимых хозяйственных операций обеспечивает субъекту предприни-

материнства уверенность в дальнейших действиях. Здесь хотелось бы уточнить, что первичные учетные документы являются гарантом не только экономической защиты, но и правовой защиты экономических интересов субъектов малого предпринимательства.

Процесс подготовки отчетности для внешних пользователей не должен быть затруднительным при качественном отражении информации в системе учета. Внешняя отчетность стандартизирована и является источником общественного экономического мнения о финансовом состоянии и финансовых результатах субъекта малого предпринимательства. Для привлечения инвесторов, а так же повышения интереса крупных партнеров, обеспечивающих стабильное развитие субъектов малого предпринимательства, внешняя отчетность должна быть привлекательной.

Управленческая отчетность, на наш взгляд, — это прозрачная картина действий управленческого персонала, оценка их результатов. В большинстве случаев функции управленческого персонала у субъектов малого предпринимательства выполняют сами предприниматели. Поэтому возможности эффективных решений и, как следствие, уверенность субъектов малого предпринимательства в своем экономическом поведении на конкурентном рынке зависят, прежде всего, от степени существенности, достоверности и точности показателей управленческой отчетности.

Контроль за хозяйственными операциями, как способ обеспечения экономической безопасности, должен предупреждать негативные воздействия на предпринимательскую деятельность экономического субъекта. Задачами контроля за хозяйственными операциями определим:

- проведение инвентаризаций объектов учетного наблюдения;
- проведение ревизий учетных процедур;
- проверка оборотов и сальдо по счетам бухгалтерского и налогового учета;
- проверка показателей, отраженных в бухгалтерской и налоговой отчетности, и их сопоставление с показателями сальдо и оборотов по счетам бухгалтерского и налогового учета;
- проверка исполнения материальной ответственности;
- проверка исполнения графика документооборота;
- проверка законности и обоснованности отражения фактов хозяйственной жизни.

В заключение отметим, что базой экономической безопасности субъектов малого предпринимательства являются процессы отражения экономической действительности в учете и предупреждения

негативных фактов, подрывающих устойчивое экономическое состояние малого предпринимательства, посредством контроля. Для уверенности в будущем экономическом поведении субъектам малого предпринимательства следует уделять больше внимания качеству основных способов достижения экономической безопасности — учету и контролю.

Список литературы:

1. Будаев В.Н. Система комплексной безопасности бизнеса // Материалы городской конференции Волжского университета имени В.Н. Татищева «Актуальные проблемы региональной безопасности бизнеса» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cbb.vuit.ru/inform/?p=01001> (дата обращения 17.11.2013).
2. Бухарин Н.И. Азбука коммунизма. М.: Терра, 1994. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://royallib.ru/read/buharin_nikolay/azbuka_kommunizma.html#236975 (дата обращения 17.11.2013).
3. Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М.: Издательство «Ось-89», 2007. — 208 с.
4. Шохнех А.В. Учет, анализ и внутренний контроль как элементы системы экономической безопасности предпринимательской сферы малого бизнеса // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 6. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.auditfin.com/fin/2008/6/Chohneh/Chohneh%20.pdf> (дата обращения 17.11.2013).
5. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В.А. Богомолов и др.]; под ред. В.А. Богомолова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 295 с.

МЕТОДЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нуныан Ольга Александровна

магистрант, Тюменский государственный университет,

РФ, г. Тюмень

E-mail: 3051981@rambler.ru

Толстолесова Людмила Анатольевна

д-р экон. наук, профессор, Тюменский государственный университет,

РФ, г. Тюмень

E-mail: lat1611@yandex.ru

METHODS OF THE ACCOUNT AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE EXPENSES

Nunyan Olga

undergraduate, Tyumen state university,

Russia, Tyumen

Tolstolesova Lyudmila

doctor of Economics, professor, Tyumen state university,

Russia, Tyumen

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обзору методов учета и управления затратами. Для каждого метода выделены преимущества и недостатки с точки зрения использования в системе управленческого учета

ABSTRACT

Article is devoted to the review of methods of the account and management of expenses. For each method advantages and shortcomings from the point of view of use in system of management accounting are marked out.

Ключевые слова: метод управления затратами; преимущества метода; недостатки метода; себестоимость.

Keywords: method of control over expenses; advantages of a method; method shortcomings; prime cost.

Первоочередной задачей современного предприятия является получение прибыли в размере, достаточном для воспроизводственного процесса. Основным фактором, влияющим на эффективность деятельности компании, является управление затратами.

Проблемы, связанные с методологией и организацией управленческого учета и исчислением себестоимости, разрабатывались многими зарубежными и отечественными учеными, такими как: Р. Каплан, Х. Андерсон, М.Р. Метьюс, Т.П. Карпова, М.Ф. Бычков, А.Д. Шеремет и другие.

Так, в начале XX века в США американскими экономистами Г. Эмерсоном, Д.Ч. Гаррисоном, Т. Дауни и другими учеными, был разработан метод неоправданных затрат — «Стандарт-кост» (StandardCosts).

Данная система основана на предварительном нормировании затрат, после чего все фактические затраты соотносятся со стандартами, а выявленные отклонения между произведенными фактически затратами и стандартами распределяются по видам причин. Неоспоримое достоинство системы «Стандарт-кост» состоит в оперативности выявления негативных тенденций в процессе формирования затрат и прибыли организации.

По мнению В.Э. Керимова [14], недостатки системы «стандарт-кост» состоят в трудоемкости определения стандартов на базе технологической документации производства, а также в затруднении определения остатков готовой продукции на складе и незавершенного производства при изменении цен на рынке и при инфляции. Кроме того, достаточно сложно за короткий период деятельности предприятия, разработать стандарты на каждый заказ при их большом количестве и разнообразии.

В отечественной практике существует практически аналогичный метод учета затрат — нормативный. Данная методика не связана с реализацией продукции, а сосредоточена на процессе производства, что создает препятствие при определении продажных цен продукции.

В процессе развития систем управления затратами и прибылью, учеными Р.Д. Мак-Илхаттаном, Р.А. Хауэллом и С.Р. Соуси, был разработан метод «Точно во времени» (SisteminTime). Он основывался на объединении системы «Стандарт-кост» и модели учета затрат по центрам ответственности.

Основываясь на преимуществах и недостатках существующих ранее методов учета затрат, в 1936 г. Д. Гаррисон создал систему Direct-Costing-Sistem (систему учета прямых затрат). Данная система возникла на основе четкого разграничения затрат на прямые

и косвенные, основные и накладные, переменные и постоянные, производственные и периодические.

В настоящее время система «Директ-костинг» претерпела некоторые изменения. Теперь затраты группируются в зависимости от объемов производства, то есть делятся на переменные и постоянные, причем, планирование и учет себестоимости происходит только в части переменных затрат, а разница между стоимостью реализованной продукции и суммой переменных затрат признается маржинальным доходом. При этом методе постоянные затраты не включаются в себестоимость продукции, уменьшая прибыль предприятия, а маржинальный доход является базой процесса оперативного управления ценами и ценообразованием.

Недостатки и преимущества данной системы активно обсуждаются в среде ученых-экономистов и многие сходятся во мнении, что уровень эффективности управленческих решений в целях увеличения прибыли повышается при освобождении себестоимости от постоянных затрат. Такая точка зрения находит свое отражение в трудах М.А. Вахрушиной, В.Б. Ивашкевича, В.Э. Керимова, С.А. Рассказовой-Николаевой [20], Л.В. Усатовой [23] и других.

В наше время производственные компании стремятся к ведению деятельности, которая была бы основана на выпуске высококачественной и конкурентоспособной продукции при минимизации затрат на ее производство.

Данной стратегии соответствует японская система Just-in-Time (JIT) – «точно в срок», которая появилась в середине 1970-х гг. в компании «Тойота». Этот метод базируется на минимизации объема товарно-материальных запасов, путем снабжения производственных цехов малыми партиями при отсутствии незавершенного производства. Это приводит к тому, что часть затрат предприятия из разряда косвенных переходит в разряд прямых.

При применении данного метода учета затрат становится возможным выявление проблем, связанных с качеством продукции, и быстрое реагирование на эти проблемы. Но необходимо учитывать, что при данном методе управленческие ориентиры в большей степени касаются сферы снабжения, так как сбои в этой системе повлекут снижение результативности и эффективности деятельности организации.

Необоснованные управленческие решения, принятые по искаженным данным по себестоимости продукции привели к появлению метода учета затрат по работам ABC (ActivityBasedCosting).

В процессе применения данного метода сложные рабочие операции раскладываются на простейшие с учетом расходования

ресурсов. Все виды работ по способу их участия в выпуске продукции подразделяются на штучную работу, пакетную и продуктовую, а для затрат, которые невозможно отнести на конкретный вид продукции, предусмотрена статья — общехозяйственные работы. Распределение стоимости общехозяйственных работ производится путем применения различных методик.

Многие специалисты считают, что с помощью метода ABC себестоимость и рентабельность каждого вида продукции производится более качественно. Отсюда вытекает более точное определение позиций предприятия на рынке, его привлекательность и оптимальность выбранной им бизнес-стратегии. Отрицательными сторонами данного метода являются его сложность и затратность.

Для современной макро- и микроэкономики необходимы совершенно новые методы управления, основанные на концепции снижения затрат. Система «Таргет-костинг», появившаяся, в Японии в 1960-х годах и является такой инновацией.

При применении данного метода себестоимость изделия рассчитывается исходя из предварительно установленной цены реализации (ожидаемой рыночной цены продукта) по формуле: Цена - Прибыль = Себестоимость. Затем проектируется и изготавливается такое изделие, которое соответствует полученной по формуле себестоимости.

При таком подходе учитываются все нюансы, участвующие в формировании себестоимости. Часто, в стремлении к целевой себестоимости находят новые, нестандартные решения, а значит, в рамках, определенных затратами, весь производственный процесс попадает в разряд инновационных проектов. Для максимального уменьшения разницы между сметной и целевой себестоимостью в процессе проектирования изделия анализируется влияние каждой статьи расходов на себестоимость конкретного вида продукции, и выявляются пути обоснованной минимизации этих статей.

Как часть «таргет-костинга», реализуемого на этапе проектирования нового продукта, может выступать система методов управления затратами «кайзен-костинг», также направленная на достижение целевой себестоимости, но уже на этапе производства. Данная система основана на непрерывности оперативного контроля над уровнем затрат.

Обобщая информацию о «таргет-костинге» и «кайзен-костинге» можно сказать, что предприятия, применяющие данные системы управления затратами, имеют преимущества в условиях жесткой конкуренции, однако существенно зависят от человеческого фактора.

Кроме приведенных выше систем управления, хозяйствующими субъектами применяются такие высокоэффективные методы, как Benchmarking, LifeCycleCosting (LCC), ФСА.

Суть метода Benchmarking состоит в том, что показатели предприятия сравниваются с лучшими показателями конкурентов, определяются отставания по ключевым позициям при выпуске продукции в сравнении с лучшими аналогами, доступными на рынке, выявляются причины этих отставаний и изыскиваются возможности для повышения качества продукции. Но следует помнить, что применение этого метода невозможно без наличия сравнительных баз, составление которых будет проблематичным в современных условиях жесткой конкуренции.

Данный метод можно разделить на три подвида: Best Practice, Bestin Class и Best of Best.

При методе Best Practice в стремлении к достижению наилучшей практики работы, эффективность деятельности предприятия сравнивается с мировыми лидерами производства.

Bestin Class состоит в сравнении эффективности деятельности организации с ведущими конкурентами в конкретном виде деятельности.

Самым сложным, в плане добычи информации и составления сравнительной базы данных, является метод Best of Best, который основан на сравнении отдельных внутренних процессов с показателями лучших фирм.

Определение стоимости полного жизненного цикла изделия, начиная с его проектирования и заканчивая снятием с производства, представляет собой концепцию управления затратами жизненного цикла (Life Cycle Costing - LCC).

В рамках данной концепции прогнозирование основных рабочих операций и произведенных в связи с ними затрат играют важную роль в системе стратегического управленческого учета.

Кроме того, своевременное определение стадии жизненного цикла продукта на основе качественного анализа состава затрат и других результативных показателей деятельности организации, может помочь в выявлении рисков дальнейшего стратегического развития организации.

Принцип данного метода состоит в прогнозировании и управлении затратами на производство продукции еще при ее проектировании.

В процессе управления затратами предприятиями нередко используется функционально-стоимостный анализ (ФСА). Этот метод основан на сохранении качественных показателей и показателей

назначения продукции, путем повышения эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, параллельно минимизируя затраты на производство и выпуск продукции.

Например, для целей экономического обоснования затрат по функциям объекта в рамках данного метода может проводиться анализ затрат на основе потребительской стоимости определенного вида продукции.

По нашему мнению, данный метод является наиболее экономически эффективным, так как в результате его применения, предприятие сможет достигнуть главной цели своей деятельности, а именно добиться сокращения затрат до их функционально необходимых размеров, одновременно повысив качество и потребительские свойства продукции.

Для наглядности, информацию о преимуществах и недостатках вышеописанных методов управления затратами, представим в табл. 1.

Таблица 1.

**Сравнительная характеристика используемых методов
управления затратами предприятия**

Метод управления затратами	Преимущества метода	Недостатки метода
1. «Стандарт-кост» (StandardCosts)	оперативность выявления негативных тенденций в процессе формирования затрат и прибыли организации.	1. трудоемкость определения стандартов на базе технологической документации производства; 2. затруднение определения остатков готовой продукции на складе и незавершенного производства при изменении цен на рынке и при инфляции.

<p>2. «Директ-костинг» (Direct-Costing-System)</p>	<p>1. простота нормирования, планирования, учета и контроля затрат; 2. высокий уровень контроля и регулирования себестоимости и отдельных статей затрат; 3. отсутствие сложных расчетов распределения постоянных затрат по видам продукции; 4. при изменении условий рынка и позиций конкурентов, производство можно быстро переориентировать; 5. гибкость и оперативность принятия управленческих решений в сфере формирования затрат, себестоимости и прибыли.</p>	<p>1. сложность точного распределения затрат на переменные и постоянные; 2. сложность в формировании полной себестоимости готовой продукции или незавершенного производства; 3. сложность системы ценообразования, в связи с необходимостью дополнительных расчетов по распределению постоянных расходов.</p>
<p>3. Система Just-in-Time (JIT) — «точно в срок»</p>	<p>1. минимизация объема товарно-материальных запасов и затрат на их содержание; 2. сокращение производственно-финансового цикла организации, т. е. повышение оборачиваемости ресурсов; 3. высокое качество продукции при пониженном уровне производственных потерь; 4. точность формирования себестоимости; 5. простота системы производственного учета затрат.</p>	<p>ориентированность на мелкосерийное или единичное производство</p>
<p>4. Метод учета затрат по работам — ABC (ActivityBasedCosting)</p>	<p>1. возможность контроля над затратами в местах их возникновения; 2. оптимизация уровня и порядка распределения накладных расходов; 3. точность определения себестоимости и рентабельности отдельных видов продукции.</p>	<p>1. сложность системы; 2. повышенный размер затрат на создание и эксплуатацию системы.</p>

5. Системы «таргет-костинг» и «кайзен-костинг»	возможность успешного существования в условиях жесткой конкуренции.	1. сложность системы; 2. зависимость от человеческого фактора.
6. Метод сравнения с лучшими показателями конкурентов (Benchmarking)	наличие широких перспектив в сфере инновационной деятельности организации, для выхода в лидеры	1. отсутствие полноты картины деятельности предприятия, в связи с узкой направленностью (сравниваются только ключевые позиции); 2. сложность в создании и ведении сравнительных баз данных.
7. Концепция управления затратами жизненного цикла (LifeCycleCosting - LCC)	1. возможность точного прогнозирования основных рабочих операций и соответствующих им затрат; 2. точность определения стадии жизненного цикла продукта, возможностей и рисков дальнейшего стратегического развития организации.	1. сложность системы; 2. зависимость от человеческого фактора.
8. Функционально-стоимостный анализ (ФСА)	1. возможность контроля над затратами в местах их возникновения; 2. высокий уровень достоверности показателей себестоимости и рентабельности по видам продукции; 3. оптимизация процесса ценообразования; 4. гибкость и оперативность принятия управленческих решений; 5. оперативность выявления и предотвращения негативных тенденций в процессе формирования себестоимости и прибыли организации.	1. сложность системы; 2. зависимость от человеческого фактора.

Рассмотрев все разнообразие методов учета затрат, можно сказать, что опираясь на преимущества и недостатки каждого из них, современные предприятия имеют возможность достижения целей стратегического управленческого учета, применяя либо одну из систем управления, либо модель управления, сформировавшуюся в результате

интеграции двух и более методов. При этом выбор должен быть обоснованным.

Список литературы:

1. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г. Оценка и анализ производственных затрат и их роль в эффективном управлении предпринимательской деятельностью // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 4.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега-Л, 2011 — 570 с.
3. Владымцев Н.В., Денисова А.С. Формирование системы бюджетирования компании: внутренний регламент и иерархия центров финансовой ответственности // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 6. — С. 47—50.
4. Волошин Д.А. Стратегический управленческий учет как современный информационный метод // Аудиторские ведомости. 2007. № 12.
5. Волошин Д.А. Стратегический управленческий учет // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 16.
6. Воронов Ю.П. Бенчмаркинг в конкурентной разведке // Технологии разведки для бизнеса. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.it2b.ru/it2b2.view3.page209.html>.
7. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. 2-е изд. доп. Таганрог. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.aup.ru/books/m89>.
8. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: Учебник. М.: Магистр, 2010. — 526 с.
9. Зубарева Е.В. Оперативный учет и контроль как составляющие процесса бюджетирования строительных организаций // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 12. — С. 42—49.
10. Иванов И.Н., Фукова Д.Ю. Конкурентный анализ. Бенчмаркинг // Экономический анализ: теория и практика, 2009. № 22.
11. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. — 576 с.
12. Каверина О.Д. Управленческий учет. М.: Финансы и статистика, 2003. — 350 с.
13. Катков Ю.Н., Никитина С.В. «Таргет-костинг» и «кайзен-костинг» в оптимизации затрат и калькулировании себестоимости продукции АПК // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. № 8.
14. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. М.: ИТК «Дашков и К», 2005. — 484 с.

15. Лапуста М.Г. Конкурентный анализ отрасли и ключевые факторы успеха. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.elitarium.ru/2007/05/24/konkurentnyjj_analiz_otrasli.html.
16. Любушкин А.А. Исторические аспекты развития технологий и инструментов управленческого учета в торговых организациях // Все для бухгалтера. 2009. № 12.
17. Маняева В.А. ABC-метод — информационная система стратегического управленческого учета расходов по видам деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 2.
18. Маняева В.А. Финансовая структура управления расходами организации для достижения стратегических целей // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 10.
19. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. Едиториал УРСС, 2003. — 304 с.
20. Рассказова-Николаева С.А. Директ-костинг: правдивая себестоимость // Экономика и жизнь (Экономика бизнеса). 2008. № 50.
21. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. — 882 с.
22. Смирнова Н. Таргет-костинг позволяет управлять себестоимостью // Консультант. 2006. № 7.
23. Усатова Л.В. Организация современного управленческого учета на промышленном предприятии с применением зарубежных методик учета затрат // Управленческий учет. 2008. № 7.
24. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2008. — 367 с.

УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА К СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Пересыпкина Наталья Николаевна

*старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
Белгородского национального исследовательского университета
«НИУ «БелГУ»,
РФ, г. Белгород
E-mail: Pavlova_n@dsu.edu.ru*

ACCOUNTING ASPECTS OF ADAPTATION OF SMALL BUSINESS TO MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

Nataliya Peresyapkina

*senior teacher of the Department «accounting and audit»
Belgorod national research University “BelSU”,
Russia, Belgorod*

*Статья публикуется в рамках внутривузовского гранта
по краткосрочному проекту «Инициатива» № ВКГИ 013-2013
НИУ «БелГУ»*

АННОТАЦИЯ

Изменение нормативной базы и появление новых потребностей бизнеса являются объективными факторами, которые влияют на учетные системы субъектов малого предпринимательства. Различия между бухгалтерским и налоговым учетом порождают необходимость разработки методик учета, отвечающей современным требованиям российских стандартов учета и отчетности. Это позволит максимально удовлетворить интересы различных пользователей экономической информации о деятельности организации и ее финансовых результатах.

ABSTRACT

The change of the regulatory framework and the emergence of new business needs are objective factors that affect the accounting system of small business subjects. Differences between accounting and tax accounting give rise

to the necessity of development of methods of accounting to meet modern requirements of Russian accounting and reporting standards. It will allow to satisfy the interests of different users of economic information on the activities of the organization and its financial results.

Ключевые слова: учетная система; бухгалтерский учет; бухгалтерская отчетность; налоговая система; субъекты малого предпринимательства; стандарты бухгалтерского учета; организация учета.

Keywords: accounting system; accounting records; accounting reports; tax system; small business; accounting standards; organization of accounting.

Проблемы адаптации учетных систем субъектов малого предпринимательства вызваны рядом объективных факторов, среди которых наиболее значимыми представляются изменение нормативно-правовой базы и появление новых потребностей бизнеса.

Совершенствование учетной системы предполагает формирование и внедрение учетной политики адекватной современным требованиям российских стандартов учета, разработку модели отчетности, раскрывающей информацию необходимую для различного круга пользователей. Для этого, прежде всего, необходимо проанализировать эффективность действующей системы учета: финансового, управленческого, налогового, а также оценить информационные потребности внутренних и внешних пользователей с позиции оперативного и стратегического управления субъектом. Вместе с тем, необходимо принимать во внимание реальные возможности каждой организации или индивидуального предпринимателя, по внедрению тех или иных элементов учетной системы и применения определенных мероприятий.

Последние годы характеризуются значительными преобразованиями законодательства, регулирующего сферу экономики. Так, серьезные изменения затронули бухгалтерский учет и бухгалтерскую финансовую отчетность, налоги и налоговую отчетность, финансовый контроль, страховые социальные взносы. В большей степени эти новшества коснулись субъектов малого предпринимательства, которым пришлось либо оперативно устранять несоответствие действующих учетных систем требованиям вступивших в силу законодательных актов, либо внедрять новые элементы.

Вступление в силу с 1 января 2013 года Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в некоторой степени

увеличило нагрузку на субъекты малого предпринимательства, в связи с отменой нормы, согласно которой, организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, обязаны вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую финансовую отчетность. Вместе с тем, для субъектов малого предпринимательства предусмотрены упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления упрощенной годовой бухгалтерской отчетности, что изложено в п. 4 ст. 6 вышеназванного закона [2].

Так, например, в случае принятия решения о несоблюдении допущения временной определенности фактов хозяйственной деятельности, субъекты малого предпринимательства могут применять кассовый метод ведения учета доходов и расходов [3]. В то время когда по общему правилу организации используют для ведения бухгалтерского учета «метод начисления». Применение специальных режимов налогообложения малыми предприятиями, таких как упрощенная система налогообложения (УСНО) и система налогообложения на вмененный доход (ЕНВД), также предполагают признание доходов и расходов по факту оплаты. Таким образом, закрепление в учетной политике идентичных методов отражения доходов и расходов позволит избежать различий между бухгалтерским и налоговым учетом.

Субъекты малого предпринимательства могут не применять некоторые стандарты бухгалтерского учета. В частности возможность определять сумму налога на прибыль только за отчетный период без отложенных активов и обязательств, способных оказать влияние в последующих периодах, таким организациям дает право выбора в использовании положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль ПБУ 18/02» [4].

Ряд организаций, считающихся субъектами малого предпринимательства, которые не обязаны публиковать свою бухгалтерскую отчетность и не являются эмитентами ценных бумаг могут не применять ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» и ПБУ 8/2001 «Условные факты хозяйственной деятельности», 12/2000 «Информация по сегментам». Соответственно они могут не раскрывать информацию о связанных сторонах и не отражать условные факты хозяйственной деятельности и их последствия в бухгалтерской отчетности, а также не раскрывать в отчетности информацию по сегментам. Кроме того, руководитель малого и среднего предприятия может принять на себя организацию и ведение бухгалтерского учета, в то время как остальные субъекты обязаны возложить эти функции на главного бухгалтера либо специализированную организацию.

Все указанные аспекты на наш взгляд не только минимизируют количество составляющих учетной политики, но и упрощают взаимодействия отдельных элементов учетной системы.

С 1 января 2014 года за допущение грубых нарушений в учете доходов и расходов, штрафные санкции будут применяться не только к юридическим лицам, но и к индивидуальным предпринимателям. Это в свою очередь повысит ответственность субъектов малого предпринимательства в отношении вопросов организации учетной системы.

В настоящее время факторами, сдерживающими развитие субъектов малого предпринимательства, наряду с высокой налоговой нагрузкой остается сложность системы налогообложения. До 1 января 2011 года многие малые предприятия и индивидуальные предприниматели, применявшие специальные режимы налогообложения имели возможность не только уплачивать меньшее количество налогов, но и исчислять по пониженным ставкам взносы на социальное страхование и пенсионное обеспечение. Сегодня субъекты малого предпринимательства этого преимущества лишены, соответственно появилось больше оснований для выбора режима налогообложения [1].

Рассматривая возможные системы налогообложения организации, признаваемые субъектами малого и среднего предпринимательства и отвечающие критериям, установленным налоговым кодексом для возможности применения УСНО, ЕНВД или ЕСХН, должны оценить финансовые последствия от этого внедрения. Анализ альтернативных вариантов включает сравнение объектов налогообложения, порядка формирования налогооблагаемой базы, размера налоговой ставки, а также налоговой нагрузки. Особую роль при этом играет организация налогового учета и составления на этой основе налоговой отчетности. Очевидно, на наш взгляд, что чем проще будет порядок исчисления налоговых обязательств и порядок их декларирования, чем меньше будет различий между бухгалтерским и налоговым учетом, тем более эффективнее будет учетная система, которая позволит своевременно адаптироваться к изменяющимся условиям хозяйствования.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Часть первая, вторая. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147434>.
2. О бухгалтерском учете [Текст]: фед. закон от 06.12.2011. № 402-ФЗ: офиц. текст/ Собрание законодательства РФ. — 06.12.2011. — № 47. — ст. 4750.

3. О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 г. № 64н (в ред. приказа Минфина РФ от 27.04.2012 г. № 55н). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=21879>.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/2002. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 г. № 114н (в ред. приказа Минфина РФ от 27.12.2010 г. № 186н). — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111060>.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В БЮДЖЕТНОМ УЧЕТЕ

Терегулова Алина Забировна

*магистрант кафедры Бухгалтерский учет, аудит и статистика
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: magic-ta@rambler.ru*

Шашкова Татьяна Николаевна

*канд. экон. наук, доцент кафедры Бухгалтерский учет,
аудит и статистика
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа
E-mail: shashkova1610@mail.ru*

DOCUMENTARY REGISTRATION MOVEMENTS INVENTORIES IN BUDGETARY ACCOUNTING

Alina Teregulova

*postgraduate Chair of Accounting, Auditing and Statistics Ufa branch of the
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

Tatyana Shashkova

*candidate of economic sciences, associate professor Chair of Accounting,
Auditing and Statistics Ufa branch of the Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются основные вопросы документального оформления движения материальных запасов в бюджетном учете, определен перечень первичных документов, регистров учета.

ABSTRACT

The main issues documentary registration the movement of inventory accounting in the budget, defines the list primary documents, accounting registers used in accounting for inventories.

Ключевые слова: материальные запасы; документальное оформление; контроль; график документооборота; бюджетный учет.

Keywords: inventories; documentation; control; schedule of documents circulation; budgetary accounting.

Материальные запасы являются важным фактором обеспечения деятельности государственных учреждений, что обуславливает необходимость оперативной, полной информации об их наличии и движении для определения реальной потребности. Поскольку бухгалтерский учет предполагает документальное оформление всех фактов хозяйственной деятельности, то вопросы документирования такого элемента активов как материальные запасы достаточно актуальны.

С принятием нового Закона о бухгалтерском учете 402-ФЗ от 06.12.2011 г. экономическим субъектам была предоставлена возможность самостоятельно разрабатывать формы первичных учетных документов, содержащие перечень обязательных реквизитов [3]. Однако для государственных организаций остается

обязательным соблюдение требований бюджетного законодательства в части документирования хозяйственной деятельности.

Операции с материальными запасами отражаются на основании первичных документов: по формам, утвержденным приказом Минфина РФ от 15.10.2010 № 173н [2], составленных по формам, разработанным самим учреждением, оформляемых контрагентами учреждения. В таблице 1 представлены основные первичные документы по видам движения материальных запасов [4].

Таблица 1.

Основные первичные документы по учету материальных запасов

Наименование документа	Виды материальных запасов	Кто оформляет	Комментарии
1	2	3	4
1) Поступление материальных запасов			
Товарно-сопроводительные документы	Все виды материальных запасов	Контрагенты (поставщики)	Включают: накладная (ф.ТОРГ-12), товарно-транспортная накладная (ф.1-Т), транспортная накладная, товарный чек, Акт о приеме-передаче, Извещение
Документы, подтверждающие получение материальных запасов			
Акт о приемке материалов (ф.0315004)		Профильная комиссия учреждения с участием материально ответственного лица и представителя поставщика	Составляется при: выявленном расхождении фактического наличия с данными документов, при принятии к учету материалов от ликвидации (разбора, утилизации), проведения демонтажных и ремонтных работ по объектам основных средств
Требование- накладная (ф.0315006)	Принятие к учету: материальных запасов по фактической стоимости, сформированной при их приобретении, изготовлении, готовой продукции	Материально ответственное лицо подразделения, сдающего материальные ценности Передающая сторона	Форма документа, Указания по его применению и заполнению утверждены постановлением Госкомстата России от 30.10.97 № 71а

Справка (ф.0504833)	Материальные запасы — предметы лизинга	Бухгалтерия	Принятие к учету материальных запасов по фактической стоимости, сформированной при их приобретении по договору лизинга
2) Внутреннее перемещение (изменение ответственных лиц)			
Требование-накладная (ф.0315006)	Любые виды материальных запасов	Материально ответственное лицо структурного подразделения, сдающего материальные ценности	
Меню-требование на выдачу продуктов питания (ф.0504202)	Продукты питания		
Ведомость на выдачу кормов и фуража (ф.0504203)	Корма и фураж для кормления рабочего скота и других животных		
Ведомость выдачи материальных ценностей на нужды учреждения (ф.0504210)	Материальные ценности для хозяйственных, научных и учебных целей	Бухгалтерия	
3) Выбытие материальных запасов			
Меню-требование на выдачу продуктов питания (ф.0504202)	Продукты питания	Материально ответственное лицо подразделения, сдающего материальные ценности	Составляется ежедневно, согласно нормам раскладки продуктов питания и численности довольствующихся лиц
Ведомость на выдачу кормов и фуража (ф.0504203)	Корма и фураж для рабочего скота и других животных		
Ведомость выдачи материальных ценностей на нужды учреждения (ф.0504210)	Материальные ценности для хозяйственных, научных и учебных целей	Бухгалтерия	
Требование-накладная (ф.0315006)	Любые виды материальных запасов		Оформляется и при реализации готовой продукции
Путевой лист (0340002, 0345001, 0345002, 0345004, 0345005, 0345007)	Все виды топлива		

Накладная на отпуск материалов на сторону (ф.0315007)	Реализуемые: готовая продукция, товары, иные материальные запасы		Форма утверждена постановлением Госкомстата России от 30.10.1997 № 71а
Товарно-сопроводительные документы			
Документы, подтверждающие реализацию (отгрузку, передачу) учреждением материальных запасов	Материальные запасы, передаваемые учреждением безвозмездно		Безвозмездная передача материальных запасов дополнительно оформляется Извещением (ф.0504805)
Акт о списании материальных запасов (ф.0504230)	Все виды материалов (за исключением мягкого, хозяйственного инвентаря, посуды)	Комиссия учреждения	Для оформления списания материальных запасов: израсходованных (на основании документов, утвержденных руководителем учреждения), пришедших в негодность по физическому износу, выбывших по недостатке, хищению, потерям при стихийных бедствиях, иных действиях. Списание посуды по данным Книги регистрации боя посуды (ф.0504044)
Акт о списании мягкого и хозяйственного инвентаря (ф.0504143)	Мягкий инвентарь, хозяйственный инвентарь, посуда		

Первичные документы после обработки должны быть отмечены, для того чтобы не допустить повторное проведение, например, может быть указана бухгалтерская проводка, дата записи.

Если учреждение самостоятельно разработало формы первичных документов, их перечень необходимо утвердить учетной политикой или приказом руководителя. Это допустимо для тех хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы.

Аналитический учет материалов ведется на основании первичных учетных документов в регистрах учета, бухгалтерией и материально ответственными лицами (таблица 2) [5].

При этом аналитический учет готовой продукции и товаров, переданных на реализацию, ведется обособленно.

Таблица 2.

**Регистры аналитического бухгалтерского учета
для учета материальных запасов**

Наименование регистра	Объекты материальных запасов	Примечание
1	2	3
1) Формирует и ведет бухгалтерия учреждения		
Карточка количественно-суммового учета материальных ценностей (ф.0504041)	Все виды материальных запасов (кроме продуктов питания, молодняка и животных на откорме)	Записи осуществляются на основании документов оформленных контрагентами, приложенных к Журналам операций (ф.0504071)
Накопительная ведомость по приходу продуктов питания (ф.0504037)	Продукты питания	Записи на основании первичных (сводных) учетных документов в количественном и стоимостном выражении
Накопительная ведомость по расходу продуктов питания (ф.050438)		На основании Меню-требований (ф.0504202), других документов, прилагаемых к Накопительной ведомости (ф.0504038). Итоговые данные ежемесячно отражаются в Журнале операций по выбытию и перемещению нефинансовых активов (ф.0504071)
Оборотная ведомость по нефинансовым активам (ф.0504035)	По всем материальным запасам	Формируется для обобщения информации о наличии, стоимости продуктов питания, контроля соответствия учетных данных по материальным запасам, формируемых материально ответственными лицами, данным на соответствующих счетах аналитического учета и данным Главной книги (ф.0504072)
Книга учета животных (ф.050439)	Молодняк и животные на откорме	Учет обеспечивает информацией о движении, количестве, иных сведениях о животных

2) Формируют и ведут материально ответственные лица		
Книга учета материальных ценностей (ф.0504042)	Все виды материальных запасов	Учет в местах хранения материальных ценностей Контролируют ответственные лица
Карточка учета материальных ценностей (ф.0504043)		Ведется при ограниченном объеме наименований материальных запасов
Книга регистрации боя посуды (ф.0504044)	Разбитая посуда	Контролируется Комиссией по поступлению и выбытию активов

В бухгалтерии синтетический учет операций по материальным запасам производится в Журналах операций на основании первичных учетных документов, таблица 3 [1].

Таблица 3.

Регистры синтетического учета материальных запасов

Наименование регистра	Операции учета	Примечание
1	2	3
1) формирует и ведет бухгалтерия		
Журнал операций по выбытию и перемещению нефинансовых активов (ф.0504071)	Операции с материальными запасами по: выбытию, перемещению, принятию к учету в сумме фактических вложений, увеличение фактической (балансовой) стоимости на сумму фактических затрат	Данные оборотов по счетам по истечении месяца заносятся в Главную книгу (ф.0504072)
Журнал операций расчетов с поставщиками и подрядчиками (ф.0504071)	Поступление материальных запасов по фактической стоимости их приобретения (изготовления)	
Журнал операций расчетов с подотчетными лицами (ф.0504071)		
Журнал по прочим операциям (ф.0504071)	Операции, которые не отражаются в вышеуказанных журналах	

Таким образом, поступление материалов отражается в синтетическом учете в четырех Журналах операций, в соответствии с характером операции и приобретения.

В отличие от первичных документов, формы регистров являются унифицированными для учреждений всех уровней. Регистры учета при наличии возможностей могут формироваться в электронном виде

с применением электронной цифровой подписи, однако отдельные из них рекомендуется также формировать и на бумажных носителях для хранения информации.

Хранение документов по учету материальных запасов осуществляется в соответствии с требованиями нормативных документов и составляет не менее 5 лет. При этом, должна быть обеспечена защита документации от несанкционированного исправления.

Необходимо отметить, что движение документации в учреждении должно регламентироваться графиком документооборота, который позволяет оптимизировать учетную работу и контрольные мероприятия в организации. График документооборота содержит: перечень работ с документами по подразделениям, сведения об исполнителях, сроках выполнения. График документооборота включается в состав учетной политики учреждения в качестве приложения, либо может быть утвержден отдельным приказом. Работники учреждения, задействованные в документообороте, получают выписку из документооборота с указанием документов, сроков предоставления, отделов-получателей. Контроль за исполнением графика руководитель может оставить за собой, возложить на службу внутреннего контроля или отдельных должностных лиц организации. Грамотно составленный график документооборота, при его соблюдении, обеспечивает качественный уровень работы бухгалтерской службы во взаимодействии с подразделениями учреждения, реализацию задач материального учета, в том числе и в области внутреннего контроля.

Документирование фактов хозяйственной жизни по установленным формам первичных документов, ведение регистров с набором обязательных реквизитов является важным условием надлежащего бюджетного учета материальных запасов в процессе осуществления государственными учреждениями своей деятельности.

Список литературы:

1. Бухгалтерский учет в государственных и муниципальных учреждениях/ Под ред. Г.Ю. Касьяновой (2-е изд., перераб. и доп.). М.: АБАК, 2013. — 928 с.
2. Приказ Минфина России от 15.10.2010 № 173н «Об утверждении форм первичных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых государственными учреждениями и Методических указаний по их применению».
3. Федеральный закон от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Энциклопедия решений. Первичные документы по учету материальных запасов, применяемые в госучреждении [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы Гарант.
5. Энциклопедия решений. Регистры бухгалтерского учета, применяемые в госучреждении для учета материальных запасов [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы Гарант.

СЕКЦИЯ 4.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СИТУАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОНТРОЛЛИНГА РИСКОВ И МЕХАНИЗМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНТЕГРИРОВАННОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Поддубный Артем Алексеевич

*ст. преподаватель кафедры организация производства,
Калужского филиала Московского государственного технического
университета им. Н.Э. Баумана,*

РФ, г. Калуга

Email: art_podd@mail.ru

CASE SYSTEMS AS CONTROLLING INSTRUMENTS RISK MANAGEMENT AND INTEGRATED MANAGEMENT INFORMATION SUPPORT ORGANIZATION

PoddubnyyArtem

*the senior lecturer of the production organisation chair
of Kaluga branch of Moscow Bauman state technical university,
Russia, Kaluga*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена актуальность и необходимость применения ситуационных центров, как эффективного инструмента системы стратегического и оперативного менеджмента. Проанализированы тенденции и перспективы развития ситуационных центров. Предложены пути использования современных программно-технических

средств, информационных ресурсов, внедрения технологий коллективной подготовки и принятия решения.

ABSTRACT

The urgency and necessity of application of situation-dependent centers as effective tool of strategic and operative management system is considered. The tendencies and perspectives of development of situation-dependent centers are analyzed. The ways of usage of modern program-means, information resources, implementation of technologies of collective preparation and decision-making are offered.

Ключевые слова: ситуационные центры; контроллинг.

Keywords: situational centers; controlling.

В современных условиях на предприятиях, корпорациях и в органах государственного управления продолжает оставаться актуальной проблема построения эффективной системы принятия, реализации, контроля и анализа управленческих решений. Значимость этой проблемы возрастает еще в большей степени при наступлении кризисных ситуаций в финансово-экономической и социальной сферах.

Рыночные формы хозяйствования потребовали улучшения координации взаимодействия систем менеджмента и контроля, оперативного и адекватного их реагирования на складывающиеся социально-экономические ситуации в стране и за рубежом. Важнейшей задачей стала переориентация деятельности предприятия на интенсивный характер развития, в сторону внедрения инновационных методов управления, разработки новых продуктов и технологий производства во всех функциональных сферах.

Решение этого комплекса проблем находят в применении современных информационных технологий управления, включая технологии ситуационных центров (СЦ), которые представляют собой инновационный комплекс методических, информационных и аппаратно-программных вычислительных средств, предназначенных для обеспечения работы руководителей или групп экспертов. Новые функциональные возможности ситуационных центров основаны на слиянии технологий передачи информации и представлении ее пользователям в реальном времени, с методами анализа и оценки ситуаций, а также организации коллективной работы экспертов непосредственно в процессе решения задач.

В нашей стране и за рубежом накоплен значительный опыт создания и эксплуатации СЦ, оснащенных современной вычислительной техникой, принципиально новыми технологиями обработки

информации и средствами телекоммуникаций. В настоящее время функционируют сотни ситуационных центров, и количество их продолжает увеличиваться.

В России (СССР) одним из первых прообразов ситуационного центра стал оперативный штаб по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы в 1986 г. На основе отработанных в нем решений был создан ситуационный центр руководства МЧС РФ. В 1994 г. был создан ситуационный центр в Совете Безопасности при Президенте РФ. Он достаточно успешно функционирует и позволяет осуществлять мониторинг, моделирование последствий, анализ событий, которые происходят в экономике, социальной сфере, в области национальной безопасности, помогая тем самым выработать решения. В феврале 1996 г. был введен в строй ситуационный центр в резиденции Президента РФ.

Актуальность применения технологий СЦ обусловлена многими факторами, в числе которых: — необходимость комплексного подхода к вопросам управления, сбалансированного сочетания стратегических и оперативных интересов в процессе решения экономических и социальных проблем, принятие решений в условиях дефицита времени. Стало необходимо при выработке решений не только оценивать риски достижения поставленных целей (политических, экономических, социальных и др.) и быстро конструировать варианты решений, но и наглядно представлять результаты оценки и прогнозирования их последствий.

Перспективным направлением для применения технологий СЦ является современная система контроллинга, которая предназначена для комплексной информационно-аналитической поддержки принятия решений в процессе управления организацией. Контроллинг обеспечивает координацию взаимодействия систем менеджмента и информационно-аналитическую поддержку процессов управленческого учета, контроля. Контроллинг включает в себя управление системой реализации стратегического, тактического и оперативного планирования, управление рисками, интегрированную систему информационного обеспечения предприятия на основе ключевых индикаторов.

В настоящее время контроллеры предприятия все чаще выполняют следующие функции [1, с. 64]:

- разработка систем и поддержка процессов планирования и контроля деятельности предприятия;
- организация сбора, измерения, анализа и интерпретации плановых и отчетных данных, а также внешней и внутренней

информации, прямо или косвенно связанной с видами деятельности предприятия;

- структурирование организационных систем и бизнес-процессов;
- координация и интеграция процессов управления в сфере разработок, закупок, логистики, производства, продаж, финансирования;
- обеспечение прозрачности, понятности и объективной интерпретации полученных результатов;
- формирование систем информационного обеспечения для основных сфер деятельности предприятия.

Указанные функции в основном соответствуют функциональному и технологическому назначению СЦ, что позволяет использовать опыт их эксплуатации для целей и задач контроллинга.

Целесообразность использования технологий СЦ в этой сфере управления обосновано следующими целевыми задачами построения на предприятии эффективной системы подготовки и принятия управленческих решений:

- создание интегрированной системы информационно-аналитической и методической поддержки руководителей в процессе стратегического планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по основным сферам деятельности предприятия;
- организация взаимодействия контроллеров в процессе коллективного обсуждения проблемы с помощью новых форм и методов представления информации, обеспечивающих прозрачность и наглядность последствий принимаемых решений;
- обеспечение комплексного использования методов и инструментов планирования, контроля, подготовки и принятия решений в процессе оперативного анализа результатов деятельности предприятия.

Использование современных технологических возможностей СЦ также позволит переориентировать методологию принятия решений системы контроллинга в сторону разработки новых продуктов и технологий в основных функциональных направлениях деятельности предприятия. При этом контроллеры станут востребованными помощниками руководителей предприятий различных отраслей народного хозяйства и форм собственности, в том числе и при решении проблемы управления инновациями.

По мере увеличения информационной нагрузки на руководителей фирм, все сложнее четко определить и сформулировать цели

и последствия продуктовых, технологических и организационно-управленческих инноваций. Руководителям все больше приходится полагаться на знания и советы специалистов различных областей знаний, а подготовка и принятие решений по важнейшим вопросам все больше становится групповым процессом.

Ситуационные центры обеспечивают изменение существующих технологий принятия решения и за счет интеграции традиционных методов учета, анализа, нормирования, планирования и контроля в единую систему получения, обработки и обобщения информации и методов стратегического, тактического и оперативного планирования, направленных на ликвидацию узких мест и ориентацию на инновационный путь развития организации.

При решении этих задач в ситуационных центрах информация представляется в сжатом виде с помощью образов, пиктограмм, анимационных схем и т. д. На экране СЦ можно одновременно показывать прошедшее, текущее и перспективное состояние объекта, план, факт, прогноз ситуации. На этой основе информационные технологии СЦ организуют диалог между пользователями на едином образном языке, который позволяет увидеть, услышать, понять, спросить, уточнить информацию и обеспечить выработку наиболее приемлемых решений по обсуждаемым проблемам. Такие формы представления информации понятны людям с разной подготовкой в области информационных технологий, с разными знаниями в различных сферах и областях обсуждаемой проблемы. При этом ситуационные центры обеспечивают взаимодействие между вычислительными системами, банками знаний и людьми, которые находятся непосредственно в ситуационном зале.

Обмен знаниями в ситуационных центрах организуется с помощью режиссеров, сетевых технологий, специальных программ управления визуализаций, а также путем удаленного доступа через видеоконференцсвязь. На этой основе СЦ могут выполнять функцию навигатора руководителей по вопросам экономики, организации и управления, а также помогать идентифицировать источники и факторы рисков.

Основная функция СЦ — комплексная оценка проблемной ситуации на основе применения специальных методов обработки больших объемов информации, а также оперативного построения и «проигрывания» сценариев их развития. Эту функцию выполняют системы подготовки и поддержки принятия решений (СППР), которые базируются на всем арсенале средств обработки информационных ресурсов, технологиях доступа к информационно-аналитическим системам (ИАС) предприятия, инструментально-моделирующих

средствах и методах визуализации. С другой стороны, что является принципиальным отличием от традиционных систем, они ориентированы на конкретного пользователя, его знания, опыт, интуицию, его систему ценностей при принятии решений, что обеспечивает решение даже слабо структурированных задач.

Необходимость активизации процессов восприятия, мышления, познания, объяснения и понимания обосновывает применение в СЦ образно-когнитивных моделей, в основе которых лежит формирование системы наиболее существенных взаимосвязанных факторов по изучаемой проблеме, оценка направления и тесноты связей для выявления закономерностей поведения системы с последующей имитацией воздействий для поиска оптимальных решений. Очень важно, что при работе в СЦ, когнитивный подход акцентирует внимание на «знаниях», вернее на процессах их представления, хранения, обработки, и производстве новых знаний, а также учитывает одно из важнейших качеств, необходимых для принятия решений, а именно, интуицию человека.

Важной особенностью использования таких моделей является возможность учета коллективного мнения специалистов в процессе рассмотрения конкретной проблемы в СЦ, что позволяет рассматривать технологию когнитивного моделирования в качестве одного из важнейших инструментов повышения эффективности решения комплексных задач. В процессе стратегического планирования участвуют менеджеры высшего уровня, которые разрабатывают общую концепцию стратегического планирования. На среднем уровне производится разработка отдельных направлений стратегического плана. Работники нижнего уровня в основном заняты выполнением оперативных заданий. Привлечение в СЦ к процессу стратегического планирования менеджеров среднего и линейного уровней позволит комплексно оценить формируемую стратегию, что сделает ее более жизнеспособной. При этом СЦ являются почти идеальным местом, где может происходить накопление и применение коллективных знаний, как по форме, так и по содержанию, с последующим использованием накопленного опыта, знаний профессионалов высокого уровня.

Перспективной формой организации работы СЦ, при решении задач стратегического планирования, является стратегия генерации вариантов возможных решений, в рамках которой концептуальный анализ проблемной ситуации, интуитивной цели и замысла решения трансформируется в форму, пригодную для моделирования. Такая стратегия принимаемых решений, имеет характер «выбора альтернативных решений из некоторого известного множества

возможных» и определяется оптимальным сочетанием «выигрыша» и риска. Учитывая, что стратегия «выигрыш» и связанный с ней риск представляют собой сложные комплексы количественных и качественных показателей, то выбор стратегии, обладающей оптимальным сочетанием «выигрыша» и риска является весьма сложной задачей многокритериального анализа и сравнения, предполагающей учет предпочтений и приоритетов лиц, принимающих решение. Поэтому алгоритмы и процедуры подготовки решений должны включать развитый состав функциональных компонент, многообразие используемых инструментально-моделирующих средств и режимов функционирования и повышенные требования к программно-техническому и организационному обеспечению СЦ.

В заключение необходимо отметить, что существует ряд тенденций, определяющих необходимость и целесообразность применения новых информационных технологий для дальнейшего развития и совершенствования задач интегрированного менеджмента.

Прежде всего, в условиях глобальной конкуренции и быстрых изменений рыночных условий выиграет тот руководитель, который лучше предвидит и быстрее просчитывает варианты, и кто вырабатывает лучшую стратегию конкурентоспособности предприятия. Поэтому, когда идет речь о необходимости развития и применения современных технологий и средств обработки информации в задачах менеджмента, то подразумевается, что это обеспечивает их эволюцию в направлении от мониторинга и отслеживания событий к активным формам управления организацией.

Создание единого процесса интегрированного управления организацией на основе технологий ситуационных центров, обеспечит комплексный анализ и групповую экспертную оценку вариантов управленческих решений, что позволит учитывать все многообразие факторов, влияющих на принятие решения.

Использование современных программно-технических средств, информационных ресурсов и систем СЦ, внедрение современных технологий коллективной подготовки и принятия решения обеспечит условия для создания типовых стратегических и оперативных решений на основе концепции контроллинга и превратит этот процесс в технологию, доступную широкому кругу.

Список литературы:

1. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008. — 274 с.

СЕКЦИЯ 5.

МАРКЕТИНГ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ БРЕНДИНГОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Калиева Ольга Михайловна

*канд. экон. наук, зав. кафедрой маркетинга, коммерции и рекламы,
доцент Оренбургского государственного университета,
РФ, г. Оренбург
E-mail: kom34@rambler.ru*

Лухменева Елена Петровна

*преподаватель кафедры маркетинга, коммерции и рекламы
Оренбургского государственного университета,
РФ, г. Оренбург
E-mail: lep2410@mail.ru*

Быстрицкая Татьяна Сергеевна

*студент 5 курса кафедры маркетинга, коммерции и рекламы
Оренбургского государственного университета,
РФ, г. Оренбург
E-mail: bustrickaya@gmail.com*

DEFINITION OF BRANDING OPPORTUNITIES REGION ON AN EXAMPLE ORENBURG REGION

Kalieva Olga

*candidate of Sciences, Head of the department of marketing, commerce
and advertising, assistant professor of Orenburg State University,
Russia, Orenburg*

Luhmeneva Helena

*lecturer of the department of marketing, commerce and advertising
Orenburg State University,
Russia, Orenburg*

Bystritskaya Tatjana

*5th year student of the department of marketing, commerce and advertising
Orenburg State University,
Russia, Orenburg*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности формирование бренда территории на примере Оренбургской области, проведен стратегический анализ региона, описаны необходимые условия для формирования сильного бренда Оренбургской области.

ABSTRACT

The possibilities of building brand territory by the example of the Orenburg region, conducted a strategic analysis of the region, described the conditions necessary for the formation of a strong brand Orenburg region.

Ключевые слова: бренд; бренд региона; формирование бренда региона.

Keywords: brand; brand of the region; the formation of the brand in the region.

На современном этапе социально-экономического развития наметилась тенденция роста стоимости нематериальных активов, среди которых наибольшую важность представляют знания, информация, имидж и бренд. Среди восьмидесяти трех субъектов Российской Федерации есть территории, выделяющиеся из общей массы, которые определили собственный путь развития. Некоторые территории заняли прочное положение в информационном пространстве не только своего региона, но и за рубежом. Достичь

подобного успеха удалось благодаря разработке имиджа, бренда региона, что является актуальной задачей, стоящей перед всеми субъектами Федерации. Именно брендинг выступает эффективным способом идентификации территории и повышения ее конкурентоспособности среди других регионов.

Бренд территории, по мнению И.С. Важениной, — «это совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широко известные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории» [1].

Брендинг территорий — это процесс повышения конкурентоспособности городов, областей, регионов, географических зон и государств, с целью завоевания внешних рынков, привлечения инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов. Брендинг мест направлен на преодоление дефицита материальных и нематериальных ресурсов в регионе [3].

При формировании эффективного бренда территории необходимо принять во внимание определение нескольких составляющих:

- экономическая. Для определения экономической составляющей нужно понять, чем территория может быть полезна и интересна другим территориям, определить возможности и направления региональной экономики, учесть уровень развития территории, проанализировать всю совокупность брендов территории;
- социально-политическая. Для выделения социально-политической составляющей необходимо учесть тактику построения отношений территории с другими регионами, в том числе с центральным, выявить наиболее сильные стороны социальной политики региона;
- культурная и идеологическая. На данном уровне следует определиться с тем, чем может привлечь регион на культурном, ценностном, идейном уровне, какие культурно-исторические объекты, мероприятия и ценности могут быть интересны целевым группам других регионов [2].

Стоит отметить, что абсолютно любой регион может стать брендом. Для этого региональному руководству необходимо привлекать специалистов в области экономики, маркетинга, брендинга, географии и социологии, применять маркетинговый подход и инструментарий, анализировать достижения успешных регионов, прислушиваться к мнению общественности и проводить мероприятия,

формирующие положительный имидж территории. Выбор стратегии формирования бренда должен опираться на реальные факты и возможности региона. Для определения внешних и внутренних брендинговых возможностей оптимальным инструментом является метод SWOT-анализа.

Ниже приведены результаты SWOT-анализа Оренбургской области.

Сильные стороны:

- географическое положение (большая площадь (общая площадь 123700 км²), Оренбургский заповедник, на территории области располагается Общий Сырт, граница с Казахстаном);
- трудовые ресурсы (в административном центре (Оренбург) наблюдается приток населения, положительный естественный прирост (Ясненский, Домбаровский, Оренбургский районы), 30 % — численность экономически занятого населения, наблюдается положительная тенденция в прибытии трудовых эмигрантов (в 2012 году она составила более 8 тыс. человек));
- экономика (располагается Ириклинская ГРЭС, рост внешнеэкономической торговли, наблюдается приток инвестиций в экономику);
- производство (развитое промышленное и сельскохозяйственное производство, широко развита нефтеперерабатывающая и химическая отрасли);
- строительство (наблюдается стабильный рост ввода жилья в эксплуатацию);
- сельское хозяйство (переориентация сельского хозяйства на подсолнечник, наличие субсидий, существенный природно-климатический потенциал);
- инвестиции (за последние годы в экономике области насчитывается 143 предприятия с иностранными инвестициями, торговыми партнерами области являются более 80 стран);
- среда проживания (равномерная плотность населения, повышение рождаемости привело к открытию детских садов, население получает прибавку к зарплате «уральский коэффициент»).

Слабые стороны:

- географическое положение (удаленность от мерей и океанов, резко континентальный климат, недостаток атмосферных осадков, удаленность от центра, наличие малоблагоприятных районов для сельского хозяйства);
- трудовые ресурсы (преобладание городского населения (59,66 %), убыль населения (с 2004 по 2013 год численность населения

сократилась на 5 %), 66,5 лет средняя продолжительность жизни жителя области, в Орске и Новотроицке наблюдается убыль населения (индустриальные центры области), естественная убыль населения, около 20 % населения имеют доходы ниже прожиточного минимума в целом по региону);

- экономика (на экономику области влияет конъюнктура мирового рынка, так как она ориентирована на внешнеэкономическую деятельность, слабая диверсификация экономики Оренбуржья и зависимость от ситуации в добывающей промышленности, истощение оренбургского газоконденсатного месторождения, зависимость экономики области от градообразующих предприятий, низкий уровень развития розничной торговли, трансграничная «теневая» экономика, значительный вывод капитала в другие регионы и за рубеж);

- производство (изношенность оборудования на промышленных предприятиях, что сказывается на качестве изготавливаемой продукции);

- строительство (слабая динамика цен на жилье, низкий платежеспособный спрос населения тормозит приток инвестиций в строительство);

- сельское хозяйство (высокая цена на топливо приводит к разорению сельскохозяйственных предприятий, урбанизация населения приводит к недостатку трудовых ресурсов в данной сфере, зона рискованного сельского хозяйства);

- инвестиции (узкий перечень отраслей, в которые направляются инвестиции);

- среда проживания (неблагоприятная экологическая обстановка в регионе, резкие перепады температур, удаленность от морей и океанов, низкое атмосферное давление, потребность в капитальном ремонте общественно важных зданий (больницы, школы, детские сады)).

Возможности:

- географическое положение (приграничное положение дает возможности для широкого развития внешнеторговой деятельности с Казахстаном и развитию региона, строительство «Шелкового пути» на территории Оренбургской области позволит превратить область в крупный перевалочный пункт, наличие уникальных памятников природы (например, Каргалинские руднички) дают возможность превращения региона в туристический центр, археологические раскопки также дают возможность привлечения туристов, сейсмически устойчивый регион дает возможность для создания «опасных» производств);

- трудовые ресурсы (повышение рождаемости может привести к созданию новых рабочих мест; в Оренбурге развита сеть высшего профессионального образования, при переориентации её на актуальные сферы человеческой деятельности создает возможность создания высококвалифицированных востребованных трудовых ресурсов);

- экономика (добыча углеводородов дает возможность для создания целого ряда предприятий; наличие предприятий металлургической и газохимической промышленности, машиностроительного комплекса, по некоторым видам продукции которого регион занимает лидирующие позиции в России, что создает возможность организации производства новых видов продукции с высокой добавленной стоимостью);

- инвестиции (реализация инвестиционных проектов дает возможность развития региона);

- среда проживания (наличие заповедников создает возможность создания оздоровительных центров с уникальными системами лечения (например, санаторий-профилакторий в Новосергиевском районе для больных туберкулезом разработал свою собственную, уникальную систему лечения кумысом и козьим молоком), возможно переоборудование больниц, школ, университетов, археологические раскопки и уникальные исторические памятники дают возможность развития туризма, развитие спорта в регионе (например, хоккей, теннис, плавание)).

Угрозы:

- географическое положение (Оренбургское газовое месторождение создает угрозу отравления населения углеводородами, в Орске существует угроза оползней, тектонических подвижек; резко континентальный климат создает угрозы засухи или заморозков);

- трудовые ресурсы («утечка мозгов» в Москву и регионы с высоким показателем доходов населения создает угрозу для экономики региона, так как низко квалифицированный персонал не может мобильно подстраиваться под изменения в экономике, урбанизация создает опасность для сельского хозяйства, приток трудовых эмигрантов, заработная плата которых ниже, чем у коренного населения, создает угрозу вытеснения последних);

- экономика (близость к «экономическим гигантам», таким как Челябинская область, Самарская область, Казахстан создает угрозу в конкурентном «прессинге» существующих предприятий Оренбургской области, зависимость экономики области от колебаний конъюнктуры мирового рынка создает угрозу падения стоимости продукции предприятий и разорения их);

- инвестиции (географическое положение, климатические условия, законодательство создают угрозу снижения уровня инвестиций в регион);

- среда проживания (повышение тарифов естественных монополий, ухудшение экологической ситуации в регионе).

Естественно считать, что именно на сильные стороны и возможности необходимо делать акцент при брендинге Оренбургской области. Сильный территориальный бренд способен: 1) повысить самооценку жителей региона и обеспечить социальную стабильность; 2) обеспечить дополнительное финансирование из федерального бюджета; 3) оживить экономику региона и вызвать рост экономических инициатив; 4) привлечь зарубежных инвесторов и туристов; 5) обеспечить продвижение товаров, произведенных в регионе.

Список литературы:

1. Важенина И.С. Имидж и бренд региона: сущность и особенности формирования // Экономика региона. — 2008. — № 1. — С. 49—58.
2. Визгалов Д. Брендинг города / Д. Визгалов. М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. — 160 с.
3. Национальный брендинг и брендинг территорий [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.marketing.spb.ru.lib-special/regions/nations_branding (дата обращения 20.11.2013).

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ МАРКЕТИНГОВОГО ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Марченко Светлана Николаевна

*заместитель заведующего кафедры маркетинга
Института международной экономики, финансов и информационных
технологий Межрегиональной академии управления персоналом,
Украина, Киев
E-mail: arena08@meta.ua*

SIMULATION OF MARKETING LOGISTICS PRICING AGRICULTURAL ENGINEERING ENTERPRISES

Svetlana Marchenko

*deputy Head of the Department of Marketing Institute for International
Economics, Finance and Information Technology Interregional Academy
of Personnel Management,
Ukraine, Kiev*

АННОТАЦИЯ

Проведено системное исследование факторов, влияющих на моделирование маркетинговой логистической системы ценообразования предприятий сельскохозяйственного машиностроения на базе создания адаптивной логистической поддержки обслуживания потребителей аграрной техники с учетом их требований.

ABSTRACT

A systematic study of factors that influence the modeling of marketing logistics enterprises pricing of agricultural engineering at the creation of adaptive logistic support customer service agricultural equipment based on their requirements.

Ключевые слова: моделирование; маркетинговая логистическая система ценообразования; предприятия сельскохозяйственного машиностроения.

Keywords: modeling; marketing logistics system pricing; enterprises of agricultural engineering.

Постановка задачи. Моделирование процессов маркетингового ценообразования заключается в том, что цена устанавливается не просто на товар (товар или услугу), а на целую совокупность выгод для покупателя. При этом учитывается следующее: цена, различные цели, исходя из которых выбираются стратегии и методы ценообразования, факторы, которые необходимо учитывать при ценовых решениях; ценообразование с точки зрения микроэкономической теории; ценообразование на основе издержек, установление новых цен и пересмотр цен на существующие товары; ценовое стимулирование; ценообразование на промышленных рынках, в т. ч. аграрной техники. На рынке ценность предложения фирмы отражается в реакциях покупателей на изменения цены. Это существенно усложняет механизм ценообразования, что, в свою очередь, зависит от наличия и доступности предложения товаров-конкурентов.

Анализ последних исследований. В отечественной и зарубежной науке существует большое количество научных подходов и достаточный опыт исследования проблем моделирования процессов маркетингового ценообразования в рыночных системах, в том числе, в структуре сельскохозяйственного машиностроения [5]. Значительный вклад в развитие теории и методологии адаптивного управления, логистического подхода к организации и регулированию маркетингового ценообразования внесли многие ученые, в частности: Ф. Котлер, М. Кристофер, В. Леонтьев, В. МакКинзи, М. Портер, П. Самуэльсон, С. Гаркавенко, В. Геец, В. Герасимчук, Н. Куденко и др. Вопросам ценообразования на продукцию сельскохозяйственного машиностроения посвящены работы М. Демьяненко, П. Перерывы, П. Саблука, Л. Шморгун, А. Шпичак и др.

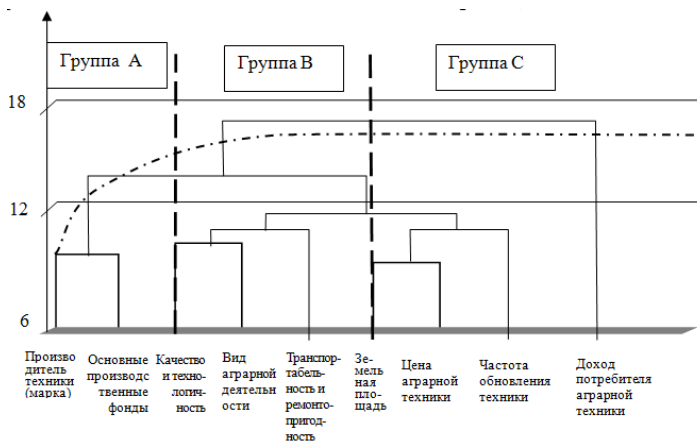
Нерешенные части проблемы. Многие отечественные разработки посвящены новым формам и методам управления системами маркетингового ценообразования, формированию и регулированию логистических маркетинговых систем [1, с. 12—16]. Однако эти разработки в недостаточной степени раскрывают особенности моделирования маркетингового логистического ценообразования предприятиями сельскохозяйственного машиностроения и особенности организационно-экономических отношений на рынке сельскохозяйственной техники. В связи с этим требуют дальнейшего исследования особенности моделирования маркетинговой логистической системы ценообразования предприятий сельскохозяйственного машиностроения.

Цель исследования заключается в совершенствовании теоретических основ и разработке научно-практических рекомендаций

по моделированию адаптивной системы маркетингового ценообразования на продукцию предприятий сельскохозяйственного машиностроения.

Основные результаты исследования. Предложенный маркетинговый подход относительно логистического ценообразования на основе восприятия ценности продукта потребителями сельскохозяйственной техники базируется на исследовании потребительского поведения по разным признакам: с выделением внутренних (детерминант поведения) и внешних (социальных, внешнего среды), факторов личностного, психологического, социального порядка, экономических (в том числе комплекса маркетинга) и политических факторов потребительских преимуществ потребителей аграрной техники, что позволяет определить приемлемую ценность как составляющую процесса ценообразования, которая формируется в цепочке потребительской ценности и возможных механизмов, которые ее формируют [2, с. 12—16].

Ранжирование факторов потребительского поведения позволило выявить наиболее значимые на рынке сельскохозяйственной техники: внутренние — доход потребителя аграрной техники, вид аграрной деятельности, частота обновления техники, земельная площадь (сельскохозяйственные угодья, пашня, многолетние плодово-ягодные насаждения, культивационные сооружения и т. п.), основные производственные фонды, в т. ч. наличие аграрной техники, энергетические мощности, поголовье скота и птицы, количество работников; внешние — цена, качество, производитель, технологичность, транспортабельность и ремонтпригодность техники, которое позволило осуществить кластеризацию аграрных предприятий-покупателей аграрной техники на 3 группы по критерию потребительских преимуществ: «Степень актуальности и важности приобретения техники» [3, с. 91—95]. Данные проведенного кластерного анализа позволили обосновать систему ценообразования на основе восприятия ценности продукта потребителями сельскохозяйственной техники аграрных предприятий с помощью комплексного объединения диаграммы Исикавы и ABC анализа [1; 4], которое позволило детализировать факторы, оказывающие влияние на формирование системы ценообразования на основе восприятия ценности продукта потребителями сельскохозяйственной техники (рис. 1).



Показатели, которые влияют на формирование системы ценообразования на основе восприятия ценности продукта потребителями сельскохозяйственной

Рисунок 1. ABC-анализ диаграммы Исикавы по определению основных составляющих системы ценообразования на основе восприятия ценности продукта потребителями сельскохозяйственной техники

Предложенный организационно-методический подход в контексте теории взаимодействия маркетинговых систем и коммуникаций доказывает, что коммуникативные стратегии в координатах маркетинга взаимодействия сводятся к созданию положительного имиджевого ресурса компании, которая обеспечивает синергичный эффект благодаря созданию интегрированных коммуникативных и логистических сетей ценообразования, где особенностью маркетингового логистического ценообразования является встраивание ее в общую систему логистического взаимодействия с дифференциацией по элементам: производитель — покупатели; производитель — поставщики (оборудование, комплектующие, материалы); производитель — дилеры; производитель — конкуренты.

Моделирование процессов маркетингового ценообразования на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения осуществлено на основе формализованного (математического) описания процедур ценообразования для производителей сельскохозяйственной техники, которая обеспечивает выбор оптимальных решений. Разработаны 2 базовые математические модели, обеспечивающие оценку эффективности разных организационных форм ценообразования на сельскохозяйственную технику с учетом участия дилерских

организаций, что позволяет учитывать специфику многопродуктового рынка предложений и качество предлагаемой к реализации продукции, конъюнктуру рынка и экономические интересы потребителей. Первая модель — это модель принятия решений производителями сельскохозяйственной техники, вторая — модель принятия решений потребителями сельскохозяйственной техники, где целями потребителя является приобретение нужного количества техники, что удовлетворяет его по показателям качества при условии минимизации затрат на ее приобретение. Обоснование выбора маркетинговой логистической системы ценообразования сельскохозяйственной техники представляет собой типичную задачу макс/мин, которая решается с помощью инструментария теории игр, где первый игрок А (продавец: производитель или посредник) хочет максимизировать результат, т.е. реализовать максимально возможный объем продажи техники на максимально возможном уровне цен, второй игрок В (покупатель: потребитель аграрной техники) хочет минимизировать результат, то есть покупки необходимого количества техники на минимально возможном уровне цен (рис. 2).

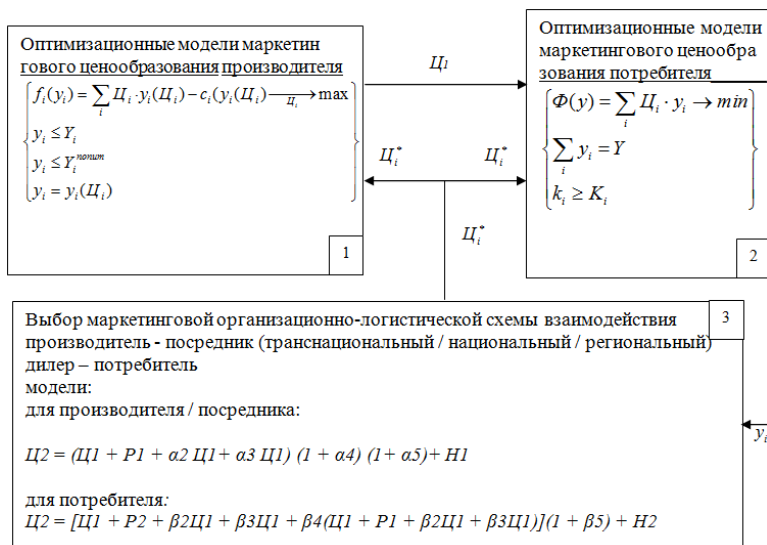


Рисунок 2. Блок-схема алгоритма обоснования выбора маркетинговой логистической системы ценообразования сельскохозяйственной техники

Апробация моделей в рамках сформулированного комплекса проводилась с использованием данных, которые характеризуют рынок аграрной техники Херсонской и Киевской областей. В то же время предложенный комплекс моделей имеет признаки универсальности, то есть принципы, положенные в построение данных моделей, могут быть использованы и при моделировании процессов, которые протекают на рынках сельскохозяйственной техники других регионов. Разработанный комплекс экономико-математических моделей принятия аграриями решений относительно обоснованности цены и организации логистики доставки сельскохозяйственной техники обеспечит эффективность приобретения товара с позиций их экономических процессов.

Выводы. Моделирование ситуационных систем маркетингового логистического ценообразования на сельскохозяйственную технику с учетом рыночной конъюнктуры базируется на разработанном алгоритме маркетингового управления процессом принятия решений потребителями аграрной техники на основании дифференцированного представления товара целевым сегментам рынка, что позволяет, во-первых, детализировать каждый шаг алгоритма маркетингового управления поведением потребителей с учетом выявленных особенностей потребительского поведения, во-вторых, разработать комплекс маркетинга по дифференцированному продвижению товара (товар, цена, логистика) на каждом этапе процесса принятия решений потребителями.

Список литературы:

1. ABC-анализ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: ru.wikipedia.org/wiki/ABC-анализ 130.html.
2. Герасимчук З.В., Бойко А.В. Комплексный маркетинговый анализ деятельности предприятий-производителей продукции сельскохозяйственного машиностроения // Экономические науки. Серия «Экономика и менеджмент». Выпуск 4 (14). Сб. науч. трудов. М.: РИО ЛДТУ, 2007. — С. 12—16.
3. Лукина Е.В. Кластерный анализ как метод сегментации рынка сельскохозяйственной техники // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2008. — № 8(46). — С. 91—95.
4. Метод «Диаграмма Исикавы». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: www.inventech.ru/pub/methods/metod-0019.
5. Ценообразование и нормативные расходы в сельском хозяйстве (теория, методология, практика) / [Том 1. Теория ценообразования и технологические карты выращивания сельскохозяйственных культур]. — М.: ННЦ «Институт аграрной экономики УААН», 2008. — 697 с.

ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Погосян Рузанна Робертовна

*канд. экон. наук, доцент
Ростовского государственного экономического университета,
РФ, г. Ростова-на-Дону
E-mail: ruzannarp@mail.ru*

Степанченко Анастасия Анатольевна

*студент 5 курса, факультета менеджмента и предпринимательства,
Ростовского государственного экономического университета,
РФ, г. Ростова-на-Дону
E-mail: nastenka2123@mail.ru*

Ступко Дарья Константиновна

*студент 5 курса, факультета менеджмента и предпринимательства,
Ростовского государственного экономического университета,
РФ, г. Ростова-на-Дону
E-mail: dashylka1251@mail.ru*

Гошко Анна Федоровна

*студент 5 курса, факультета менеджмента и предпринимательства,
Ростовского государственного экономического университета,
РФ, г. Ростова-на-Дону
E-mail: 9any9@mail.ru*

LATERAL MARKETING IN A MARKET ECONOMY

Pogosian Ruzanna Robertovna

*candidate of economic sciences, associate professor (docent)
Rostov State University of Economics,
Russia, Rostov-on-Don*

Stepanchenko Anastasia Anatolevna

*5th year student, Faculty of Management and Entrepreneurship,
Rostov State University of Economics,
Russia, Rostov-on-Don*

Stupko Daria Konstantinovna

*5th year student, Faculty of Management and Entrepreneurship,
Rostov State University of Economics,
Russia, Rostov-on-Don*

Goshko Anna Fedorovna

*5th year student, Faculty of Management and Entrepreneurship,
Rostov State University of Economics,
Russia, Rostov-on-Don*

АННОТАЦИЯ

В статье описывается использование маркетинговой стратегии и инноваций для продвижения товара на рынок и увеличение спроса потребителей. Первая часть статьи описывает теоретические основы инновационного маркетинга, как он используется, в чем его преимущества и недостатки. Латеральный маркетинг, как причина быстрого появления конкурентоспособности на мировом рынке. Вторая часть статьи рассматривает внедрение инновации и правильной маркетинговой стратегии на примере успешно действующей компании. Успешность любого производства зависит от уникальности выпускаемого продукта и правильно построенной маркетинговой стратегии (политики).

ABSTRACT

The article describes how to use marketing strategy and innovation to promote the product and increase consumer demand. The first part of the article describes the theoretical foundations of innovative marketing, how it is used, what are its advantages and disadvantages. Lateral marketing as a cause of rapid emergence of global competitiveness. The second part of the article considers the introduction of innovation and the right marketing strategy on the example

of the successfully operating company. The success of any production depends on the uniqueness of the produced product and good marketing strategy (policy).

Ключевые слова: инновации; инновационный маркетинг; мировой рынок; латеральный маркетинг.

Keywords: innovation; marketing innovation; world market; lateral marketing.

В настоящее время ситуация и на рынке Российской Федерации, и на мировом рынке в целом, характеризуется резким повышением уровня конкуренции. Чтобы эффективно действовать в сложившихся условиях, большинство компаний принимают решение о внедрении инновационных технологий и методик в уже существующие процессы. Некоторые компании направляют свои инвестиции в рекламный креатив, который, на их взгляд, способствует продвижению товара или услуги на рынке среди аналогичных предложений конкурентов и увеличению спроса потенциальных потребителей.

Решение о внедрении инноваций объясняется тем, что все продукты идентичны продуктам конкурентов. В связи с этим возникает необходимость в создании такого товара или услуги, который будет отличаться своей уникальностью и сложностью копирования. В этом случае у компании появится огромное преимущество, а также возможность увеличить объемы продаж и нарастить собственный капитал [2].

В этом заключается суть *латерального маркетинга*, основанного на теории сегментирования и позиционирования. Латеральный маркетинг — это технология разработки новых товаров, новых идей, не «внутри определенного рынка», а за его пределами. Именно это направление повлияло на быстрый рост уровня конкуренции на мировом рынке.

Если поговорить о латеральном мышлении, его используют на трех уровнях маркетинга:

1. Уровень рынка;
2. Уровень товара и услуг;
3. Уровень маркетинга — риска.

Если рассматривать латеральный маркетинг на уровне рынка, прежде всего, нужно рассматривать рынок как конкурентную среду между товарами и услугами. Целевая группа, потребности и целевое потребление являются неотъемлемой частью измерения рынка.

Замена одного измерения рынка другим, можно рассматривать как одно из самых простых, эффективных и востребованных подходов в современном маркетинге.

Рассматривая применение латерального маркетинга на примере компании Red Bull, которая создала новый рынок энергетических напитков, потенциальными потребителями которого в основном является аудитория спортсменов.

Чтобы применить латеральный маркетинг на уровне продукта, можно использовать одну из шести техник проведения латерального замещения:

- Замена — изменение одной или нескольких элементов товара;
- Комбинация — добавлении одного или нескольких элементов к товару или услуге, сохраняя все остальное неизменным;
- Переворот — изменение свойств товара (свежий продукт заменяют на полуфабрикат);
- Удаление — удаление элемента товара или услуги;
- Гиперболизация — преувеличение или преуменьшение одного или нескольких элементов товара или услуги или в изображении совершенного товара или услуги;
- Изменение порядка — изменение последовательности элемента товара или услуг.

По мнению Котлера, метод латерального маркетинга на уровне маркетинг-микса приводит не к образованию и становлению нового рынка или бизнеса, а к образованию новой подкатегории. Латеральный маркетинг также можно применять для диверсификации маркетинг-микса, прилагая к вашему товару уже существующие где-то ценовые, дистрибьюторские или коммуникационные формулы, но которые не связывались прежде с вашим товаром [1].

Развитие прикладной науки и повышение темпов внедрения инновационных продуктов в производство дало толчок к пересмотру теории маркетинга, которое лежит в основе формирования политики компаний в вопросах маркетинга, исследования рынка и рекламы.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что применение правильной маркетинговой стратегии при разработке инновационного продукта и внедрении его на рынок снижает финансовые потери компании.

Кроме всего прочего, существуют некоторые проблемы, связанные с тем, что специалисты — маркетологи, рассчитывая реакцию рынка на инновационный товар, имеют сложности с моделированием оценки и выбором потенциального потребителя данного продукта, так как при любом анализе или исследовании нельзя быть уверенным в точности результата на 100 %. Допускаемые ошибки при расчетах и моделировании приводят к финансовым потерям.

При выведении на рынок нового товара, маркетологи должны реально оценить возможности рынка. Трудности при оценке, как правило, вызваны:

- ошибочным представлением маркетологами структуры рынка;
- сложность анализа инновационных проектов.

Первая проблема, касающаяся представления структуры рынка, решается с помощью создания эффективной информационной маркетинговой системы, благодаря которой облегчается исследование целевого рынка.

Решение второй проблемы представляет собой достаточно трудоемкий процесс, который заключается в масштабном тестировании целевой аудитории.

Процесс управления целевой аудиторией является актуальным на сегодняшний день. Придерживаясь данной тактики, можно выявить потребности потребителей, определить поведение целевой аудитории, вследствие чего сократить некоторые виды издержек. Однако, даже манипулирование целевой аудиторией и поведением потребителей при вводе нового продукта не дает гарантий на получение ожидаемого результата.

Маркетинг нашего времени — это поиск и реализация нестандартных, уникальных идей. Инновация — это наше будущее. Это сказывается на преимуществе перед конкурентами. Поэтому все компании стремятся к новшеству своего выпускаемого продукта, к созданию нового уникального продукта и продвижения его на рынке. Все это реально и доступно, если нестандартно и широко раскрывать свою идею.

Таким образом, рассматривая современный рынок, на приведенных выше примеров, недостаточно использовать различные рекламные ходы и просто креатив. На сегодняшний день, для успешной и прибыльной работы компании, необходимо выявить индивидуальную, а главное оригинальную маркетинговую концепцию, которая смогла бы подавить появление конкурентоспособных товаров. Это возможно, если использовать инструменты латерального маркетинга, инновационных продуктов, PR-акций, нестандартных коммуникативных каналов и т. п.

Список литературы:

1. Филип Котлер, «Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей», 2010 г. — 128 с.
2. Филип Котлер, «Основы маркетинга», 2008 г. — 213 с.

СЕКЦИЯ 6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Авдеенко Светлана Сергеевна

*магистрант 2 курса экономического факультета
Международного университета «МИТСО»,*

Республика Беларусь, г. Минск

E-mail: avdeenko.sveta@gmail.com

Камоцкая Наталья Ивановна

*научный руководитель, магистр экономических наук,
доцент Международного университета «МИТСО»,*

Республика Беларусь, г. Минск

E-mail: kamozkaya@mail.ru

PROBLEMS IN ENERGY SECURITY OF BELARUS

Audzeyenka Sviatlana

*MA student, 2 courses of the Faculty of Economics at the
International University "MITSO",*

Republic of Belarus, Minsk

Kamozkaya Natalia

*Scientific adviser, master of Economic Sciences, associate professor of the
International University "MITSO",*

Republic of Belarus, Minsk

АННОТАЦИЯ

В настоящее время Беларусь лишь на 16—17 % обеспечена собственными топливно-энергетическими ресурсами. Недостающая часть приобретается за пределами страны. Неэффективность энергетического сектора и всей экономики в целом делают крайне актуальными политику энергосбережения и реформирования энергетического сектора. От ее успешного решения в конечном итоге зависит повышение конкурентоспособности национальной экономики и благосостояния граждан. Эти и другие проблемы, рассматриваются в данной работе.

Целью исследования является оценка уровня энергетической безопасности, основные направления ее регулирования.

ABSTRACT

Belarus is provided by indigenous energy resources only on 16—17 %. The missing part is purchased outside the country. The inefficiency of the energy sector and the economy as a whole are doing extremely relevant policy of energy saving and energy reform. These and other problems are discussed in this paper.

The aim of research is to assess the level of energy security, the main directions of its regulation.

Ключевые слова: энергетическая безопасность; топливно-энергетические ресурсы; энергоэффективность; энергоёмкость.

Keywords: energy security; fuel and energy resources; energy efficiency; energy intensity.

Энергетическая безопасность, рациональное использование энергоресурсов, повышение энергоэффективности и внедрение энергоэффективных экологически чистых технологий — ключевые принципы развития и функционирования белорусского энергетического сектора. Энергия играет важную роль в национальной безопасности любой страны в качестве топлива для питания двигателя экономического прогресса, который является одной из главных предпосылок ее экономического роста.

Приоритетом энергетической политики нашего государства является повышение эффективности использования энергии как средства для снижения затрат общества на энергоснабжение и обеспечения устойчивого развития страны. Национальная экономика традиционно основывается на ископаемом топливе, это — нефть, уголь и природный газ. Данные ресурсы в основном используются для получения тепловой и электрической энергии, а также

как технологическое топливо в промышленности, большая часть которых импортируется в нашу страну. На рис. 1. показана динамика основных показателей энергетического баланса Республики Беларусь, характеризующая постепенное увеличение импорта [7, с. 12].

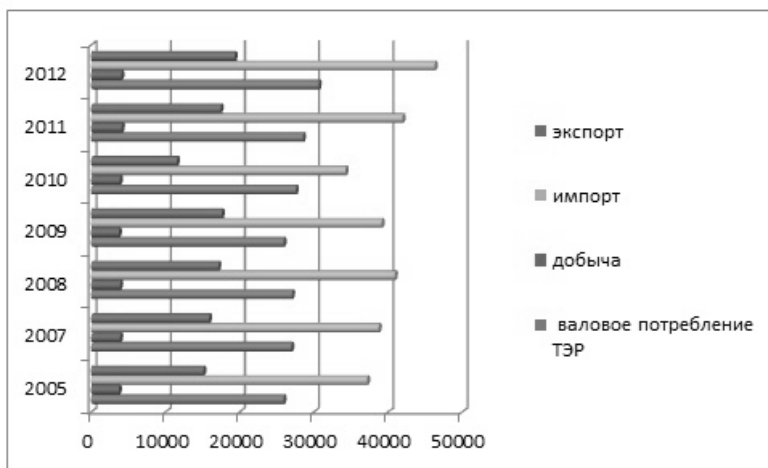


Рисунок 1. Динамика основных показателей энергетического баланса Республики Беларусь, тысяч тонн условного топлива (в нефтяном эквиваленте)

В 2012 г. он составил 46318 тыс.т.у.т. (110,3 % к предыдущему году): 106 % нефти и 101 % газа горючего природного. Снижение импорта до 87,6 % в 2010 г. обусловлено введением Россией экспортной пошлины на нефть, поставляемую в страну не для внутреннего пользования. Валовое потребление топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) составило 107,4 % (30666 тыс. т. у. т.), что на 3,9 п.п. больше чем в 2011 г. Добыча же сократилась на 1 % и составила в 2012 г. 4093 тыс. т. у. т. Однако, ее объемы практически не влияют на изменение величины валового потребления ТЭР, поскольку оно характеризуется также экспортно-импортными потоками ресурсов и рядом внешних факторов.

Поддерживать долю местных первичных ресурсов на практически одном уровне удастся за счет вовлечения в разработку новых торфяных месторождений и за счет увеличения объемов заготовок топливной древесины (рис. 2) [6]. Но дефицит собственных топливно-

энергетических ресурсов ставит под угрозу энергетическую безопасность страны.

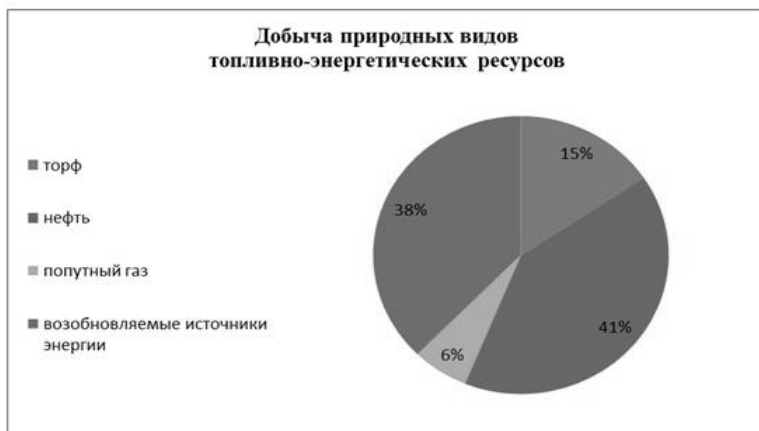


Рисунок 2. Добыча природных видов топливно-энергетических ресурсов

Еще одним показателем, оценивающим энергетическую зависимость страны от внешних поставщиков топлива и энергии, является энергетическая самостоятельность, которая отражает долю производства (добычи) первичной энергии из природных источников Республики Беларусь в общем валовом потреблении первичной энергии и ее эквивалентов в стране. Она определяется как отношение объема производства (добычи) первичной энергии к объему валового потребления топливно-энергетических ресурсов и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭС} = (\text{ППЭ} / \text{ТЭР}) \times 100 \quad (1)$$

где: ППЭ — объем производства (добычи) первичной энергии в Республике Беларусь (тысяч тонн условного топлива).

Данный показатель не сильно изменился за последние 7 лет, в 2012 г. составил 13,3 %, что на 1,2 % пункта ниже, чем в прошлом году. Однако по сравнению с другими странами Западной Европы и странами ЕС он находится на очень низком уровне. В таблице 1 приведены данные энергетической самостоятельности за 2005, 2008, 2009 и 2010 годы по странам [7, с. 55]:

Таблица 1.

**Отношение объема производства (добычи) первичной энергии
к валовому потреблению ТЭР
(показатель энергетической самостоятельности)**

Страна	2005	2008	2009	2010
Страны Евросоюза	0,51	0,49	0,49	0,49
Армения	0,34	0,27	0,32	0,36
Азербайджан	1,97	4,41	5,53	5,53
Беларусь	0,14	0,14	0,15	0,15
Казахстан	2,33	2,06	2,34	2,09
Китай	0,94	0,93	0,90	0,91
Литва	0,46	0,43	0,51	0,22
Молдова	0,03	0,04	0,04	0,04
Россия	1,85	1,82	1,83	1,84
Таджикистан	0,66	0,60	0,64	0,65
Туркмения	3,36	3,10	2,13	2,17
Украина	0,57	0,60	0,68	0,58
Узбекистан	1,20	1,23	1,26	1,26

По сравнению с вышеперечисленными странами, Беларусь по уровню энергетической самостоятельности занимает предпоследнее место после Молдовы. Самый лучший показатель у Азербайджана — 5,53 %, за ним следует Туркмения (2,17 %), Казахстан (2,09) и Россия (1,84 %). В странах Евросоюза этот показатель на уровне 0,49 %. Это еще раз подтверждает сильную зависимость нашей республики от импорта топливно-энергетических ресурсов. Поэтому приоритетными задачами отечественной экономики в сфере энергосбережения являются снижение потребления ТЭР, а также максимальное вовлечение в энергобаланс страны местного топлива и возобновляемых источников энергии. Согласно Национальной программе развития планируется увеличить их использование до 5,7 млн. т. у. ., а замещение импортируемого природного газа до 2,4 млрд. куб. м. к 2015 году.

В стране осуществляется системная работа по снижению энергоемкости внутреннего валового продукта (рис. 3). Согласно постановлению Совета Министров № 1260 предусмотрено его снижение в Беларуси к 2013 году до 7 % к уровню 2012 года при темпах роста ВВП 108,5 % [5].

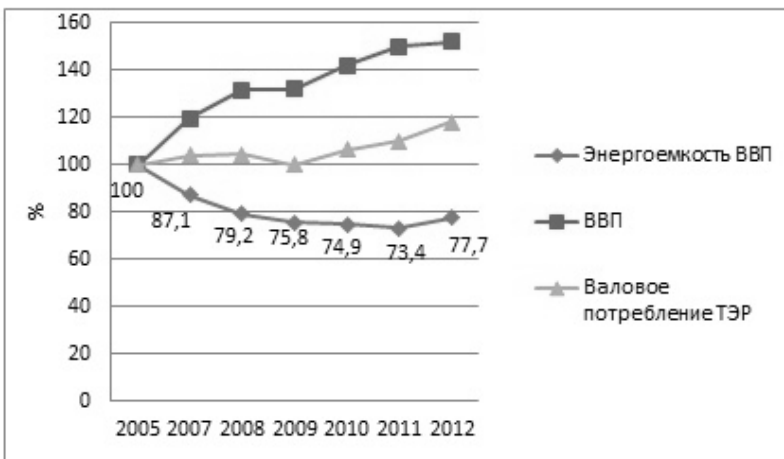


Рисунок 3. Динамика энергоемкости уровня ВВП, в % к 2005 г.

Что касается показателя по экономии светлых нефтепродуктов (бензина, дизельного и биодизельного топлива), то в нынешнем году он установлен на уровне 7 % для всех республиканских органов государственного управления. В 2012 г. и 2013 г. практически отсутствует положительная динамика использования вторичных энергоресурсов и местных видов топлива. По итогам 2012 года доля местных топливно-энергетических ресурсов в балансе котельно-печного топлива в целом по республике составила 25 % при задании 25,2 %. Директивой Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 года № 3 «Экономия и бережливость — главные факторы экономической безопасности государства» определены основные задачи и меры по экономному и рациональному использованию топливно-энергетических ресурсов во всех сферах жизнедеятельности. Главная задача — обеспечить снижение энергоемкости продукции к 2015 году на 50 %, а к 2020 — не менее чем на 60 % [2]. В связи с этим особое внимание уделяется установлению на всех уровнях контроля за рациональным использованием топливно-энергетических ресурсов.

Нужно принять во внимание, что на объем внедрения мероприятий влияет и размер финансирования, который в свою очередь зависит от общего состояния экономики страны. Доля инвестиций в топливно-энергетический комплекс от общих инвестиций в основной капитал составила 7 % в 2012 г. (11441,4 млрд. бел. руб.) [5].

Таблица 2.**Объем годовых инвестиций в энергетику и их доля
в общих инвестициях в экономике**

Показатель	2010	2011	2012
Объем годовых инвестиций в основной капитал, млрд. бел. руб.	55380,8	98664,9	154442,4
Объем годовых инвестиций в основной капитал, млрд.долл. США	18,59	21,34	18,52
Объем годовых инвестиций в энергетику, млрд. бел. руб.	2869,2	7313,9	11441,4
Объем годовых инвестиций в энергетику, млрд. долл. США	0,96	1,58	1,37
% в общих инвестициях в экономике	5,2 %	7,4 %	7,4 %

Несмотря на увеличение инвестиций в энергетику в бел. руб. в 2012 г по сравнению с прошлым периодом, объем инвестиций в долл. США сократился на 2 млн. долл. Основными источниками финансирования являлись собственные средства предприятий и привлеченные средства (включая кредитные ресурсы банков), доля которых в общем объеме составляла соответственно 34,2 % и 39,4 %. Участие в финансировании программ энергосбережения бюджетных источников, включая средства отраслевых инновационных фондов, составило 12,4 %. Развитие энергетического потенциала требует значительных капитальных вложений. Так, согласно «Стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь» общий объем финансирования на 2011—2020 гг. составит не менее 45,9 млрд. дол. США [3].

Таким образом, к основным факторам, ослабляющим энергетическую безопасность республики можно отнести: низкая обеспеченность собственными ТЭР; высокая энергоемкость экономики; высокая доля природного газа в топливно-энергетическом балансе страны; высокая степень износа основных производственных фондов в топливно-энергетическом комплексе; импорт ТЭР преимущественно из одной страны (России); большие затраты на импортируемые энергоресурсы.

Список литературы:

1. Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «Экономия и бережливость — главные факторы экономической безопасности государства». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P00700003&p2={NRPA}> Дата доступа: 29.11.2013.
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 г. № 1180 «Об утверждении стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001180&p2={NRPA}> Дата доступа: 02.12.2013.
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 586 «Об утверждении Национальной программы развития местных и возобновляемых энергоисточников на 2011—2015 годы и признании утратившим силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 7 декабря 2009 г. № 1593». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100586&p2={NRPA}> Дата доступа: 30.11.2013.
4. Постановление Совета Министров от 30 декабря 2012 № 1260 « О мерах по снижению энергоёмкости валового внутреннего продукта в 2013.» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://energoeffekt.gov.by/laws/resolution/1092--30-2012-1260-q-2013-q.html> Дата доступа: 01.12.2013.
5. Республика Беларусь в цифрах. // Статистический справочник. Национальный статистический комитет РБ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/main2.php> Дата доступа: 02.12.2013.
6. Энергетический баланс Республики Беларусь: статистический сборник // [редколлегия: В.И. Зиновский и др.]. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. — 139 с.

ПЕРВЫЕ ИТОГИ ВХОЖДЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Железин Александр Владимирович

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ — Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,*

РФ, г. Москва

E-mail: boss.zhelezin@mail.ru

FIRST RESULTS OF RUSSIA IN ENTERING WTO

Zhelezin Alexander

*PhD, assistant professor of "Financial Management"
"MATI — Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Статья раскрывает акт вступления России во Всемирную торговую организацию как сложный и противоречивый процесс, оказывающий неоднозначное влияние на экономику России. Указывает на то, что наличие положительных и отрицательных последствий вступления России в ВТО требует дальнейшего, глубокого и детального изучения. В статье сделаны выводы о том, что со вступлением во Всемирную торговую организацию, в распоряжении России оказался современный механизм, позволяющий обеспечивать национальные торгово-экономические интересы на международных рынках. Однако эффективность использования данного механизма и его инструментов находится пока еще на крайне низком уровне.

ABSTRACT

The article reveals act of Russia joining the World Trade Organization as a complex and contradictory process, providing an ambiguous effect on the economy of Russia. Indicates that the presence of positive and negative consequences of Russia's entry into the WTO requires a further, in-depth and detailed study. The article summarized is that with the entry into the World Trade Organization, the disposal of modern Russia was a mechanism to ensure that national trade and economic interests in the international markets. However, the efficiency of this mechanism and its tools is still at a very low level.

Ключевые слова: ВТО; экономические интересы; национальные торгово-экономические интересы; реструктуризации инфраструктуры; мировые рынки.

Keywords: WTO; economic interests; national trade and economic interests; the restructuring of infrastructure; global markets.

С момента присоединения России к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации 22 августа 2013 года прошел ровно год. Естественно, что итоги годового членства вызывают интерес как у отечественных, так и у зарубежных ученых-экономистов, экспертов и аналитиков. И хотя для России проблема присоединения к ВТО уже решена, спектр оценок возможных выгод и потерь продолжает оставаться достаточно разнообразным. Если проанализировать зарубежные публикации, то в большинстве из них специалисты утверждают, что какие-либо итоги подводить еще очень рано. Так, например, аналитики агентства Moody's уверены, что российский бизнес и общество заметит эффект от присоединения к ВТО не ранее, чем через три года, то есть, только в 2016 году. По причине плохой мировой конъюнктуры отечественные экспортеры пока не могут оценить все достоинства и положительные стороны ВТО [1]. На совещании правительства России, посвященном итогам первого года России в ВТО, которое проходило 29 октября 2013 года, премьер-министр России Дмитрий Медведев также отметил, что год — это слишком маленький срок, чтобы подводить черту и делать окончательные выводы [5]. Очевидно, что в столь краткосрочных временных рамках ответы на ключевые вопросы будут весьма упрощенными, равно как и содержание комментариев относительно выгоды или потерь от членства России в ВТО, имеющих в некоторой степени поверхностный характер.

Тем не менее, в контексте участия РФ в установлении «правил игры» на мировых рынках, которое несет определенные риски, плохо поддающиеся оценке, и сопряженные с выполнением Россией ряда обязательств, а также с учетом необходимости проработки всех необходимых организационных мероприятий для создания постоянного российского представительства во Всемирной торговой организации, представляется, что анализ последствий и оценка, пусть даже временных и неполных результатов, является обязательной и критически важной задачей, что дает все основания утверждать, что тема проводимого исследования актуальна, современна и интересна для изучения.

По результатам многочисленных и напряженных переговоров Россия получила в целом приемлемые, сбалансированные условия присоединения к ВТО. Поэтому, прежде всего, обратим пристальное внимание на положительные последствия и результаты вступления во Всемирную торговую организацию. Позитивные итоги принесло вступление в ВТО для производителей цветных металлов. Россия окончательно отказалась от идеи экспортных пошлин на биржевые металлы: никель, медь и алюминий. Через четыре года эти пошлины будут обнулены, что должно благоприятно сказаться на конкурентоспособности и финансовых показателях таких компаний как Норильский никель, РУСАЛ, УГМК.

В период переговоров и обсуждения условий членства Российской Федерации в ВТО, многие эксперты прогнозировали крах если не всей экономической системы государства в целом, то отдельных ее отраслей и секторов. Однако, по истечении года официальные данные и статистика Евразийской экономической комиссии свидетельствуют о том, что ситуация в экономике России остается в умеренной степени стабильной [4]. Первые финальные итоги, наглядно демонстрируют тот факт, что резкого роста импорта не произошло, а наибольшее влияние на объем ввозимых товаров оказали вовсе не пошлины в рамках ВТО, а курс национальной валюты. Директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития М.Медведков отметил, что на сегодняшний день нет доказательств, что со вступлением в ВТО резко возрос импорт, и это наносит вред экономике [7], о чем свидетельствуют предварительные данные ФТС России: в январе-июле текущего года рост импорта товаров в РФ составил 3,5 % (почти вдвое меньше, чем в январе-июле 2012 г.) — до 155 млрд. \$ [5]. В свою очередь объем экспорта же вырос на 7% по разным отраслям, а в денежном эквиваленте — на 3,5 %.

К безусловным достижениям можно отнести тот факт, что в качестве третьего участника Россия, благодаря ВТО, принимает активное участие в торговых спорах, стараясь оказать влияние на их исход и отстаивая свои интересы. Особенно важны и небезразличны для России дискуссии, которые в настоящее время идут между США и Евросоюзом в отношении субсидий для гражданской авиатехники, т. к. в стране также поддерживается авиастроение. Кроме того, правительство с начала 2012 г. активно принимает меры по снижению рисков для отдельных секторов и предприятий, которые могут пострадать в начальный период после присоединения. С октября 2012 года реализуется план действий

Правительства, направленный на адаптацию отдельных отраслей к работе в ВТО [5].

Немаловажным плюсом для России от членства в ВТО является открывшаяся возможность цивилизованно, в правовом поле отстаивать интересы страны на международных рынках и использовать инструменты антидемпинговых расследований ВТО. В Минэкономразвития России подчеркивают, что присоединение Российской Федерации к ВТО обеспечивает стабильность условий выхода на внешние рынки, устранение дискриминации в торговле, а также возможность равноправного участия России в формировании правил международной торговли. Правила Всемирной торговой организации позволяют отменить около 80 ограничений в торговле с РФ, которые действовали по отношению к отечественным товарам до вступления в ВТО. Потери российских экспортеров от дискриминационных мер на внешних рынках, составляющие 2 миллиарда долларов в год, уже снижаются. Эксперты уверены, что в следующем году, после консультаций с партнерами в рамках ВТО, эта цифра значительно сократится [8].

Обратим теперь внимание и на отрицательные последствия ведения торговли и бизнеса для отечественных производителей в соответствии с правилами и нормами ВТО, которых пока, к сожалению больше, чем положительных и они гораздо ощутимее.

Как и прогнозировалось до вступления в ВТО, больше всего в России пострадала аграрная отрасль, легкая промышленность, машиностроение, металлургия. Отраслевые ассоциации отчитались, что в животноводстве, в производстве свинины, говядины, мяса птицы, в производстве молока практически все предприятия находятся в убытках, рентабельных не осталось.

Таможенная статистика зафиксировала рост ввоза свинины на 16 %; молочных продуктов — на 23 %; растительного масла — на 50 %. В результате отмены квот на ввоз мясопродуктов в страну хлынуло сырье самых разных производителей, в том числе и недобросовестных. Начались поставки продукции, которая хранилась многие годы в морозильниках. В результате в стране возник переизбыток мяса, в том числе за счет некачественной и зараженной продукции. Как результат, свинина сразу же подешевела на 15—20 %, и это при фактически нулевой или низкой рентабельности отечественных свиноводов. Руководитель исполкома Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин отмечает, что снизившиеся цены на свинину повлекли за собой цены на мясо птицы, что привело к резкому падению цен в оптовом секторе примерно на 25—30 % [3].

Не лучше ситуация обстоит и в молочной промышленности. Пошлины на некоторые виды молокопродукции были снижены, что привело к увеличению ее ввоза. Однако национальные потребители так и не получили дешевой импортной продукции, т. к. поставщики постоянно поднимают цены, прекрасно осознавая тот факт, что российский рынок находится в большой зависимости от импорта. Данная зависимость только обостряется в связи с падением объемов внутреннего производства, которое в первом полугодии 2013 года, как свидетельствуют данные Национального союза производителей молока, составило 10—15 %. В целом за год членства в ВТО молочная отрасль потеряла как минимум 1 миллион тонн товарного молока [2].

Таким образом, в результате вступления в ВТО в сельском хозяйстве России конкуренция значительно возросла. Учитывая, что цены на базовые продукты питания, такие как молоко, крупы, зерновые, подсолнечное масло и сахар, полностью связаны с мировыми ценами, бизнесу, который импортирует эти товары, приходится оплачивать еще стоимость доставки.

Отрицательным итогом вступления России в ВТО также является тот факт, что ни одна отрасль не получила никаких возможностей на внешних рынках. Из представленных 2000 условий по поддержке экспорта, в стране выполняются лишь четыре [6].

Члены Союза машиностроителей РФ заметили, что с того времени как Россия вступила в ВТО ситуация в сельскохозяйственном машиностроении остается достаточно сложной. По данным Минпромторга, на фоне падающего рынка сократился выпуск сельскохозяйственной техники. Так, выпуск тракторов в натуральном выражении упал на 56 % по сравнению с ростом импорта на 12 %, коммоборочных комбайнов на 53 % против 39 % [9].

Отрицательно вступление России в ВТО сказалось и на легкой промышленности, в частности на рынках одежды и обуви. Президент Российского союза производителей одежды Светлана Беляева сообщила о том, что ожидания уменьшения цен на импортную одежду послужили причиной того, что в течение первых шести месяцев 2013 года снизились оптовые заказы на готовую продукцию (швейную, трикотажную и кожевенно-обувную). Цены на товары остались на прежнем уровне, но рынок теперь насыщен продукцией низкого качества. Кроме того, достаточно затруднительно четко установить производителя этой продукции. По предварительным данным доля импортной продукции легкой промышленности в России за 2012 год увеличилась примерно с 5 % до 84 % от объема рынка, в результате чего отрасль осталась без оптовых заказов. Примерно половина

ввозимой продукции приходится на теневой импорт. Производители рассчитывали получить доступ на новые рынки, но общие правила игры не привели пока к равным возможностям.

Резюмируя данные проведенного анализа, отметим, что вступление России во Всемирную торговую организацию — это сложный и противоречивый процесс, оказывающий неоднозначное влияние на экономику государства. Наличие положительных и отрицательных последствий вступления Российской Федерации в ВТО требует дальнейшего, глубокого и детального изучения. После присоединения к ВТО не следует ожидать ни немедленных позитивных, ни немедленных негативных результатов. Эффекты от присоединения обычно начинают ощущаться не менее, чем через пять лет [10]. При том условии, что последствия тех или иных действий достаточно сложно оценить, следует четко осознавать риски социального и экономического характера, с которыми связано выполнение Россией перечня требований, обусловленных вступлением в ВТО. Эти риски отягощаются сложностями институционального характера, которые существуют в национальной экономической системе, что сильно ограничивает возможности государства их минимизировать.

Перечисленные проблемы реализации промышленной политики, направленной на обеспечение инновационного характера экономического развития, и требования к высокотехнологичным производствам в отраслях определяют текущие и перспективные потребности отраслей промышленности в технологическом перевооружении и служат ориентиром для формирования и последующей корректировки научно-технической и инновационной политики [11].

Эти потребности должны учитываться при:

- формировании государственных приоритетов как в прикладных НИОКР, так и в фундаментальных исследованиях (имея в виду потенциальные технологические приложения полученных или ожидаемых результатов фундаментальной науки);
- корректировке перечня критических технологий федерального уровня, составляющих основу технологического перевооружения производства в отраслях промышленности;
- совершенствовании системы оценки и конкурсного отбора научно-технических и инновационных программ и проектов, направленных на повышение эффективности производства и выпуск конкурентоспособной наукоёмкой продукции;
- реструктуризации инфраструктуры инновационного процесса, включая систему информационного обеспечения, систему

экспертизы, финансово-экономическую систему, механизмы производственно-технологической поддержки продвижения перспективных разработок в производство, систему подготовки и переподготовки кадров.

Не подвергается сомнению тот факт, что со вступлением во Всемирную торговую организацию, в распоряжении России оказался современный механизм, позволяющий обеспечивать национальные торгово-экономические интересы на международных рынках. Однако эффективность использования данного механизма и его инструментов находится пока еще на крайне низком уровне. Очевидно, чтобы полностью приспособиться к новым условиям необходимо продолжительное время, трудоемкая и кропотливая работа, которая должна стать предметом целостного и глубокого анализа на государственном уровне.

Список литературы:

1. Бабурин А.И. ВТО: попытка подсчитать цыплят / А.И. Бабурин, Т.И. Рыбалова, Т.С. Пашенко // Стандарты и качество. — 2013. — № 2. — С. 18—19.
2. Байбекова Р.А. Меры государственного регулирования развития сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО / Р.А. Байбекова // Специалисты АПК нового поколения: материалы Всерос. науч.-практ. конф. Саратов, 2013. — С. 239—240.
3. Год России в ВТО: страхи не оправдались [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://1prime.ru/News/20130822/765729684.html> (дата обращения: 19.10.2013).
4. Дембицкий С.Г. Анализ экономических проблем после вступления России в ВТО / С.Г. Дембицкий, В.С. Семенович, А.В. Желтенков // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. — 2013. — № 2. — С. 21—30.
5. Итоги первого года членства России в ВТО [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://government.ru/news/7846> (дата обращения: 22.10.2013).
6. Круглый стол «Последствия присоединения России к ВТО: кто выиграл?» [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://media-forum.ru/media/events/round-table-the-implications-of-russia-s-accession/> (дата обращения: 10.11.2013).
7. Минэкономразвития не обнаружило чрезмерных потоков импорта после вступления России в ВТО [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2013/04/18/myaso-vto.html> (дата обращения: 11.11.2013).

8. Путьлин В.И. Использование интеграционных преимуществ вступления России в ВТО в повышении конкурентоспособности экономики / В.И. Путьлин / Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2013. — № 2. — С. 29—36.
9. Россия и ВТО: итоги первого года [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://www.agms-expo.ru/050049054050124051051049051053.html> (дата обращения: 2.10.2013).
10. Сиягин А.К. Первые уроки пребывания России в ВТО / А.К. Сиягин // Журнал Бюджет. — 2013. — № 6. — С. 76—79.
11. Черкасов М.Н. Управление инновационными проектами производственных предприятий в условиях модернизации. // Вопросы экономических наук. — 2012. — № 6. — С. 44—46.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Орлова Евгения Петровна

канд. экон. наук, доцент РГТЭУ,

РФ, г. Тула

E-mail: mila_yam@mail.ru

INTERNATIONAL FINANCIAL RELATIONS OF RUSSIA IN CURRENT CONDITIONS

Orlova Evgeniya

candidate of economic sciences, associate professor

of the State University RGTU,

Russia, Tula

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам кредитных отношений России на мировом финансовом рынке.

ABSTRACT

The article deals with credit relations Russia in the global financial market.

Ключевые слова: ссудный капитал; кредиты; долговые обязательства; еврооблигационные займы; риски; Международный валютный фонд; Международный банк реконструкции и развития; Европейский банк реконструкции и развития; Международная финансовая корпорация.

Keywords: loan capital; credit; debt; Eurobond issues; risks; International Monetary Fund; International Bank for Reconstruction and Development; European Bank for Reconstruction and Development; International Finance Corporation.

Движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений связано с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности, обеспеченности и уплаты процентов. Международное кредитование играет в экономической жизни страны и положительную и отрицательную роль [2, с. 202]. Положительное влияние состоит в гарантии непрерывности процесса воспроизводства и его технического развития. В тоже время углубляются различия в уровне развития наиболее прибыльных отраслей, получающих иностранные инвестиции с отраслями, не имеющими инвестиций.

В условиях активного вхождения России в мировое хозяйство, внешние заимствования усилили свое значение как источники мобилизации финансовых ресурсов. Заимствования в форме размещения за рубежом, долговых обязательств проводятся как самим государством, так и частным сектором. Особенно активно Россия размещала свои долговые обязательства за рубежом в виде еврооблигационных займов в 90-е годы, когда испытывала серьезные проблемы валютно-финансового характера. Размещение проводилось в таких валютах как доллар США, немецкая марка, итальянская лира. Большая часть данных размещений погашена, а по двум облигационным займам, сроком размещения на 30 лет (от июля 1998 года), и на 20 лет (от июля 1998 года) еще находятся в обращении [3, с. 66].

В течение длительного времени после преодоления валютно-финансового кризиса 1998 года Россия не прибегала к внешним заимствованиям. В апреле 2010 года она разместила суверенные евробонды на 5 лет в объеме двух миллиардов долларов под 3,74 % годовых и 3,5 млрд. долларов на 10 лет под 5,08 %. Данные размещения в практике России имеют самые низкие ставки [2].

Активную позицию во внешнем заимствовании занимают банки и российские предприятия, что было обеспечено полученной

в 1990 году свободой выхода на мировой финансовый рынок. Западные финансовые ресурсы обеспечили рост российского предпринимательства за рубежом. Основным видом внешних заимствований у иностранных кредиторов являются синдицированные кредиты, т. е. кредиты, предоставляемые заёмщику, по меньшей мере, двумя кредиторами, участвующими в данной сделке в определённых долях в рамках единого кредитного соглашения, а также долговые обязательства в виде акций, депозитарных расписок и еврооблигаций. Российские банки, как правило, используют синдицированные кредиты для кратко и среднесрочного кредитования наиболее ценных клиентов и для сбалансирования активов и пассивов по срокам. Российские банки-заемщики активно проводят спекулятивные операции на внутреннем межбанковском рынке, пользуясь большими различиями в процентных ставках на зарубежном и отечественном рынке капиталов.

Преимущество получаемых синдицированных кредитов российскими компаниями заключается в том, что данные кредиты дешевле внутренних заимствований и они более доступны. Как правило, рынок данных кредитов создает условия взаимовыгодного сотрудничества и расширения.

Российский бизнес помимо привлечения синдицированных кредитов, активно привлекает ресурсы в виде первичного размещения акций на зарубежных фондовых площадках, депозитарных расписок и еврооблигационных займов. И хотя первичное размещение не является самым выгодным инструментом привлечения средств, его популярность в РФ объясняется во многом политическими причинами: выходя на глобальный рынок, компании защищают себя от поглощения со стороны государства. По объему первичных размещений за рубежом российские компании занимают третье место после США и КНР. Наиболее популярными российскими площадками стали Нью-Йорк и Лондон [3, с. 69].

В качестве зарубежных организаторов синдицированного кредитования российские заемщики используют чаще всего такие банки и инвестиционные компании, как *Societe Generale*, *BNP Paribas*, *Citi*, *Barclays Capital*, *UBS* и др. Объединение банков оформляется специальным соглашением на определенный срок и банк-менеджер получает дополнительное вознаграждение кроме процентов и комиссий. Для страхования рисков этих кредитов используют ликвидные активы российских заемщиков. Плата за использование кредита устанавливается на основе ставки трехмесячного LIBOR.

Федеральная служба по финансовым рынкам установила предельные доли акций и расписок, по отношению к их общему объему, которые могут обращаться за рубежом. С 2010 года максимальная доля была снижена с 30 % до 25 %.

Дополнительным источником внешних ресурсов для российского бизнеса является размещение еврооблигационных займов на зарубежных фондовых рынках. Размещение проводится среди инвесторов нескольких стран.

Следует отметить, что западные рейтинговые агентства, прежде всего *Moody's*, *S&P*, *Fitch*, как правило, осторожно оценивают привлекательность России с точки зрения предоставления ей кредитов, инвестиций в экономику и качество российских долговых обязательств и отмечают наличие угрозы неплатежа ввиду нестабильности внутриэкономической ситуации, которая характеризуется недостаточно активными темпами реформирования финансового и банковского секторов экономики, судебной системы, недостаточной защищенностью частных собственников, сохраняющимся высоким уровнем коррупции.

В период формирования рыночной экономики Россия вступила в международные валютно-финансовые институты. Это предоставило новые возможности получения инвестиций от других государств и для развития экономики страны, а также, позволило провести переоформление Российской внешней задолженности, большая часть которой представляла долги СССР. Членство в международных валютно-финансовых и кредитных организациях позволило России использовать опыт мировых сообществ в регулировании валютно-кредитной и финансовой сферах.

Вступление в Международный Валютный Фонд (МВФ) в апреле 1992 года позволило восемь раз обращаться с просьбой о предоставлении кредитов, общий объем которых превысил 20 млрд. долларов США. Техническое содействие фонда позволило создать систему казначейства и сбора налогов в стране.

Соблюдение обязательств вытекающих из положений Устава МВФ дало возможность Российской Федерации использовать кредитные ресурсы фонда в виде резервных кредитов (7,8 млрд. долл.), дополнительного резервного финансирования (5,3 млрд. долл.), компенсационного финансирования (2,9 млрд. долл.) получать консалтинговую помощь. С 2000 года под влиянием США МВФ отказался возобновить кредитование в России.

В январе 2005 года Россия выплатила МВФ долг непогашенной задолженности фондов. В последние годы взаимодействие России

с Фондом сосредоточено на проблеме выхода из мирового финансового кризиса и на реформировании Бреттон-Вудской валютной системы. Существенным вкладом в работе МВФ можно считать списание Россией долгов беднейших стран.

Присоединение России в июне 1992 года к Международному банку реконструкции и развития (МБРР) предоставило возможность для привлечения иностранного капитала, суммарный объем которого к 2007 году составил 11 млрд. долларов США. МБРР является основным партнером России в группе Всемирного банка, кредиты которого более тесно связаны с реальным сектором экономики и социальной сферой РФ, чем кредиты МВФ. Ставка по займам МБРР для России устанавливается в пределах 0,75—0,5 %, срок займа обычно составляет 17 лет с предоставлением льготного периода в 5 лет.

В марте 2011 года было подписано соглашение о предоставлении кредита МБРР в размере 25 млн. долларов США на срок 14 лет, включая пятилетний льготный период.

В настоящее время сотрудничество с Банком развивается в основном по линии оказания консультационных услуг и в переходе российской финансовой отчетности на международные стандарты.

Сумма инвестиций, предоставленных по проектам Международной финансовой корпорации (МФК) в России составило на 2008 год 2,7 млрд. долларов США. Сохраняется тенденция плодотворного развития сотрудничества Российских банков с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР). В 2007 году реальные вложения ЕБРР в экономику России достигли 7 млрд. евро.

Международная финансовая корпорация (МФК) сотрудничает с Россией по двум основным направлениям: инвестиции в конкретные проекты частного сектора экономики страны, техническая помощь по вопросам приватизации фондовым ранкам, банковскому делу. Как правило, данная организация обеспечивает свое участие в проекте 25 % его стоимости и оказывает помощь в нахождении других инвесторов. Техническую помощь МФК оказала в подготовке и реализации программы приватизации в Волгоградской, Новосибирской, Нижегородской областях и республике Саха (Якутия).

В последние годы в России реализуется проект формирования в Москве Международного финансового центра (МФЦ) [1]. Важным шагом на пути формирования МФЦ должно стать создание мегарегулятора финансового рынка (МФР), первые шаги по созданию которого были предприняты Минфином России в январе 2011 года.

Список литературы:

1. Концепция создания международного финансового центра Российской Федерации. [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/creation/conceptmfc>.
2. Пономарева Е.С., Кривенцова Л.А., Томилова П.С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 287 с.
3. Столяров Ю.С. Международные валютно-финансовые отношения Российской Федерации. М.: КРАСАНД, 2012. — 104 с.

СЕКЦИЯ 7.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ ЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕГИИ

Даниловских Татьяна Евгеньевна

*канд. экон.наук, доцент Владивостокского государственного
университета экономики и сервиса,
РФ, г. Владивосток
E-mail: dantanya@mail.ru*

THE ASSESSMENT OF THE ASSETS EFFECTIVENESS, AS A BASE OF ITS OPERATIONAL STRATEGY MAKING

Danilovskih Tatyana

*candidate of economic sciences, associate professor
of Vladivostok State University of Economics and Service,
Russia, Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

В работе рассмотрено понятие производственной стратегии предприятия, подходы к оценке эффективности использования основных средств предприятия, как составной части его производственной стратегии, проведен анализ эффективности использования основных средств на примере ОАО «Уссурийский бальзам», по результатам оценки выявлены направления повышения эффективности использования основных средств предприятия.

ABSTRACT

The article examines the concept of a production strategy of an enterprise and approaches to performance evaluation of enterprise fixed assets use as a part of its production strategy. There has been conducted an analysis of fixed assets use performance by the example of JSCo Ussuriisky Balsam. Based

on the results of evaluation there have been elicited directions for efficiency improvement of enterprise fixed assets use.

Ключевые слова: Основные средства; оценка эффективности использования основных средств; производственная стратегия предприятия.

Keywords: fixed assets; performance evaluation of fixed assets use; production strategy of an enterprise.

Эффективное долговременное развитие производственных предприятий невозможно без формулировки стратегических планов. Выживание на рынке, занятие большей доли рынка возможно, только если заранее продумать конкурентную стратегию, которая в том числе содержит в себе ответы на вопросы: для кого производить, что производить и сколько производить, соответственно этому планируются ресурсы компании. То есть первоначально составляется прогноз продаж, затем оцениваются имеющиеся мощности на предмет возможности произвести столько — сколько запланировали продать. Оценка достаточности и эффективности использования основных фондов и составляет первый этап в разработке производственной стратегии.

Производственная стратегия — это подсистема корпоративной стратегии, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий по созданию и реализации продукта организации. Эта подсистема предусматривает использование и развитие всех производственных мощностей организации в целях достижения стратегического конкурентного преимущества [1].

Процесс оценки эффективности использования основных средств для использования в дальнейшем при разработке производственной стратегии приведен на примере ОАО «Уссурийский бальзам», находящемся в г. Уссурийске Приморского края. «Уссурийский бальзам» — крупнейший на Дальнем Востоке производитель алкогольной и безалкогольной продукции. Начиная с 1889 года, завод рос и развивался, периоды роста сменялись периодами спада, но совершенно новый этап в жизни предприятия начался в 2002 году, когда завод стал частью группы компаний «Синергия», была проведена масштабная модернизация производственных мощностей и внедрены новые управленческие и маркетинговые технологии, значительно расширился ассортимент выпускаемой продукции.

Данные приведенные в таблице 1 показывают положительную динамику величины основных средств, что свидетельствует о наращивании производственного потенциала компании.

Таблица 1.

**Наличие основных средств ОАО «Уссурийский бальзам»,
в тыс. руб.**

Наименование	2010 год	2011 год	2012 год	Изменение
Здания	115867	142561	147765	+31898
Сооружения	6757	11646	12444	+5687
Машины и оборудование	217472	237116	249623	+32151
Транспортные средства	12968	17796	20648	+7680
Производственный и хоз. инвентарь	11341	12323	15120	+3779
Земельные участки	1542	1617	1617	+75
Всего основных средств	365947	423059	447217	+81270

Как видно из таблицы 2 сумма основных средств за 2011 год существенно увеличилась, почти на 20 %. Наибольшее увеличение произошло по статьям здания и машины и оборудование.

Таблица 2.

**Движение основных средств ОАО «Уссурийский бальзам»,
в тыс. руб.**

Наименование	Наличие на начало 2011 г.	Изменения		Наличие на конец 2011 г.
		Поступило	Выбыло	
Здания	115867	26694	0	142561
Сооружения	6757	4889	0	11646
Машины и оборудование	217472	21926	2282	237116
Транспортные средства	12968	5091	263	17796
Производств. и хоз. инвентарь	11341	2399	1417	12323
Земельные участки	1542	75	0	1617
Всего основных средств	365947	61074	3962	423059
Наименование	Наличие на начало 2012 г.	Изменения		Наличие на конец 2012 г.
		Поступило	Выбыло	
Здания	142561	5469	265	147765
Сооружения	11646	850	52	12444
Машины и оборудование	237116	21562	9055	249623
Транспортные средства	17796	4884	2032	20648
Производств. и хоз. инвентарь	12323	3511	714	15120
Земельные участки	1617	0	0	1617
Всего основных средств	423059	36276	12118	447217

В 2012 году общий прирост суммы основных средств был существенно ниже прироста 2011 года. Так, если в 2011 году прирост составил 57112 тыс. руб., в том числе поступило средств на сумму 61074 тыс. руб., а выбыло на сумму 3962 тыс. руб. то в 2012 году прирост составил 24158 тыс. руб., в том числе поступило средств на сумму 36276 тыс. руб., а выбыло средств на сумму — 12118 тыс. руб.

Положительной чертой в динамике изменений основных средств ОАО «Уссурийский бальзам» является определяющий рост производственных фондов в сравнении с непроизводственными. Это говорит о правильной экономической политике, проводимой на предприятии для повышения эффективности производства и использования основных средств.

Представленная в таблице 3 структура основных средств ОАО «Уссурийский бальзам» за 2010—2012 годы свидетельствует о достаточном постоянстве соотношений между различными группами объектов основных фондов.

Таблица 3.

Структура основных средств ОАО «Уссурийский бальзам», в %

Наименование	2010 год	2011 год	2012 год	Изменение
Здания	31,66	33,70	33,04	+1,38
Сооружения	1,85	2,75	2,78	+0,93
Машины и оборудование	59,43	56,05	55,82	-3,61
Транспортные средства	3,54	4,21	4,62	+1,08
Производственный и хоз. инвентарь	3,10	2,91	3,38	+0,28
Земельные участки	0,42	0,38	0,36	-0,06
Всего основных средств	100,00	100,00	100,00	x

Далее рассчитаны показатели для оценки процесса обновления основных производственных фондов, выведенные из баланса производственных фондов [2]:

$$F_{кз}^{on} = F_{нз}^{on} + F_{нов}^{on} - F_{выб}^{on}$$

где: $F_{кз}^{on}$ — производственные фонды на конец года

$F_{нз}^{on}$ — производственные фонды на начало года

$F_{нов}^{op}$ — производственные фонды, введены в отчетном периоде
(году)

$F_{выб}^{op}$ — производственные фонды, выбывшие в отчетном периоде
(году)

Из сведений таблицы 4 можно сделать вывод, что основные производственные фонды ОАО «Уссурийский бальзам» остаются в более-менее стабильном состоянии.

Таблица 4.

Показатели обновления основных фондов ОАО «Уссурийский бальзам»

Наименование	2011 год	2012 год	Изменение
индекс роста основных производственных фондов	1,156	1,057	-0,099
коэффициент обновления основных производственных фондов	0,865	0,946	+0,081
коэффициент новизны основных производственных фондов	15,415	2,994	-12,421
коэффициент интенсивности обновления основных производственных фондов	0,065	0,334	+0,269
коэффициент масштабности обновления основных производственных фондов	0,167	0,086	-0,081
срок обновления основных производственных фондов, лет	6,0	11,6	+5,6
коэффициент стабильности основных производственных фондов,	0,989	0,971	-0,018
коэффициент выбытия основных производственных фондов	0,011	0,029	+0,018
срок службы (эксплуатации) производственных фондов, лет	91	34,5	-56,5

Доля обновления ОПФ является незначительной и составляет всего 0,135. Срок службы производственных фондов на конец 2012 года составил 34,5 лет. Доля вновь введенных основных производственных фондов или правильнее его назвать коэффициент новизны составляет 0,054. В целом все показатели, характеризующие обновление основных средств, несколько ухудшились в 2012 году по сравнению с 2011 годом, потому что сумма поступивших основных средств снизилась, а сумма выбывших — увеличилась.

Конечная эффективность использования основных фондов характеризуется показателями фондоотдачи, фондоемкости, относительной экономии фондов, повышения объема продукции, повышения производительности труда работающих, снижение себестоимости продукции и затрат на воспроизводство основных фондов, увеличения сроков службы средств труда и др.

Исходя из приведенных в таблице 5 расчетов следует, что ОАО «Уссурийский бальзам» повысило эффективность использования своих основных производственных фондов. При прочих равных условиях объем реализации товаров непосредственно зависит от стоимости основных фондов и их фондоотдачи, чем выше фондоотдача, тем больше объем реализации.

Таблица 5.

Показатели оценки эффективности использования основных средств ОАО «Уссурийский бальзам»

Наименование	2011 год	2012 год	Изм-е, в тыс. руб.	Изм-е, в %
Фондоотдача, руб.	6,500	7,360	+860	+13,23
Фондоемкость, руб.	0,154	0,136	-0,018	-11,67
Фондовооруженность, руб.	718,267	819,079	+100,812	+14,04
Фондорентабельность, %	33,81	39,90	+6,09	+18,01

На основании поведенного анализа далее должны быть выявлены основные факторы повышения эффективного использования основных средств, например, рациональное использование основных фондов и увеличение производственных мощностей [3].

Улучшения использования основных средств в ОАО «Уссурийский бальзам» можно достичь путем:

- Сдачи в аренду не используемых основных фондов;
- Своевременного обновления основных средств;
- Повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- Улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства.

Таким образом, предложенные для ОАО «Уссурийский бальзам» мероприятия по улучшению использования основных средств приведут к повышению его эффективности и подлежат реализации.

Список литературы:

1. Василенко В.А., Ткаченко Т.И. Производственный (операционный) менеджмент: учебное пособие / В.А. Василенко, Т.И. Ткаченко. К.: ЦУЛ. 2003. — 532 с.
2. Учет основных средств: практическое пособие / И.Е. Кузьменко. М.: Высшая школа, НИТАР АЛЪЯНС, 2000. — 231 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник для вузов / под редакцией Стояновой Е.С. М.: Перспектива, 2006. — 238 с.

СЕКЦИЯ 8.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

Аванесян Михаил Георгиевич

*доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ — Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,
РФ, г. Москва*

E-mail: MG-Ava@mail.ru

RUSSIAN INNOVATION ACTIVITIES CORPORATE PRACTICE

Michael Avanesyan

*associate Professor of "Financial Management"
MATI — Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Статья раскрывает сложности, которые возникают перед российскими корпорациями в период экономического спада. Рассматриваются основные компоненты, которые влияют на инновационный процесс российских корпораций. Указывает на необходимость полноценного ресурсообеспечения инновационного процесса. Поскольку только путь инновационного развития может обеспечить преодоление кризисных явлений, свойственных многим отечественным корпорациям.

ABSTRACT

The article reveals the difficulties that arise for local corporations during the economic downturn. The basic components that affect the innovation process of Russian corporations. Points to the need for full resourcing of the innovation process. Since only the path of innovative

development can provide to overcome the crisis inherent in many domestic corporations.

Ключевые слова: корпорация; инновационная деятельность; инновационная активность; конкурентоспособность.

Keywords: Corporation; innovation; innovation activity; competitiveness.

В условиях жесткой конкуренции, как на международных, так и на национальных рынках эффективность функционирования и направления развития корпораций в настоящее время зависят от их способности создавать и внедрять инновации [1]. Учитывая актуальные императивы осуществления инновационной деятельности современными корпорациями, определяющую роль в их развитии играют такие инструменты планирования, как инновационные стратегии, нацеленные на получение прибыли от инноваций, а также поощрение «зеленых» альтернатив; бережливые методики осуществления инноваций; модели взвешенного формирования инновационного портфолио корпорации. Однако современные корпорации в России, которые имеют достаточно высокий научно-технический, производственно-технологический и кадровый потенциал, обладают значительным количеством уникальных современных технологий и образцов продукции, продолжают развиваться без надлежащего использования достижений современной науки.

Для Российской Федерации характерна невысокая инновационная активность корпораций по сравнению с промышленно-развитыми государствами. Например, в обрабатывающей промышленности России инновационную активность проявляют только 12 % производств, в то время как во Франции, Германии и Финляндии их доля составляет — не менее 50 % [6]. Помимо этого существенной проблемой инновационной деятельности отечественных корпораций является ее имитационный характер. Национальные корпоративные структуры ориентируются не на создание собственных уникальных и передовых технологий, а на заимствование уже готовых и апробированных зарубежных ноу-хау. Данная стратегия обуславливает тот факт, что Россия является аутсайдером среди развитых стран по числу компаний-инноваторов. Такими можно считать только 16 % от общего числа крупных российских компаний. Для примера, в Японии и Германии доля инновационных корпораций равна 35 %, в Австрии, Франции и Бельгии — 45 %, в Финляндии и Дании — 55 % [7].

Не подвергается сомнению тот факт, что крупные корпорации создают реальные условия и предпосылки для динамического промышленного и технологического развития страны, так как они имеют все возможности аккумулировать значительные объемы финансового капитала, материальных и человеческих ресурсов, привлекать крупные займы для реализации широкого круга инновационных проектов. Именно на основании этого ведущим звеном становления и развития конкурентоспособной национальной инновационной системы России должна стать эффективная инновационная деятельность корпоративного сектора экономики.

В современной России корпоративный сектор формируется достаточно активно, при этом его инновационная деятельность также становится заметной. Следует отметить, что необходимость и практическая значимость инновационной деятельности в нашей стране теоретически обоснована. Принято соответствующее законодательство, утверждены организационные институты, однако приоритеты инновационной деятельности инновационного развития на практике реализуются с задержками и недоработками. К началу второго десятилетия XXI века сформировались первые финансово-промышленные и холдинговые группы, которые продолжают динамично развиваться и диверсифицировать свою деятельность.

Некоторые отечественные корпорации уже начали приобретать отличительные черты транснациональных объединений. И проявляются эти черты не в использовании оффшорных организаций как финансовых инструментов, а в приобретении крупных иностранных активов, которые включаются в производственные потоки группы. Однако отечественные корпорации, несмотря на все достижения и рост показателей, не очень высоко оценивают свою инновационную деятельность. Многие из реализуемых инновационных проектов менеджеры называют «модернизационными», а не «инновационными», поскольку большая часть из них призвана приумножить существующие конкурентные преимущества или снизить технологическое отставание от зарубежных конкурентов, а не позволить укрепиться на новой рыночной нише и уж тем более не создать новый рынок [8].

Нетипичной, на фоне устойчивого роста, особенностью инновационной деятельности отечественных корпораций является крайне низкая рентабельность. Официальная статистика фиксирует тот факт, что каждая вторая корпорация, если не убыточна, то низкоприбыльна, при этом уровень прибыльности не коррелирует с динамикой инвестиционных процессов, что свидетельствует

о недостаточности инновационной направленности инвестиций [3]. Представляется, что объяснение этому факту кроется в несовершенном и недостаточном по объему механизме обеспечения инновационной деятельности отечественных корпоративных структур. Причем имеется ввиду не только финансовое, но и научно-техническое, организационное, маркетинговое обеспечение. Не последнюю роль в столь неприглядном состоянии сыграло негативное, статичное состояние соответствующей политики государства. А ведь именно инвестиции позволяют экономическим субъектам реализовать свой инновационный потенциал, без чего в современной конкурентной экономике выжить невозможно.

Исходя из вышесказанного, выделим ряд проблем, тормозящих и ограничивающих нормальное обеспечение сбалансированного инновационно-ориентированного развития современных корпораций в России:

- во-первых, существует проблема оптимального сочетания инноваций с разной степенью направленности и ориентированности, поскольку вероятность возврата инвестиций входит в противоречие с их потенциальным объемом;

- во-вторых, имеет место проблема достижения сбалансированного инвестирования всех основных направлений создания инновационной продукции, начиная от маркетингового анализа и заканчивая регистрацией авторских прав на инновационную продукцию корпорацией;

- в-третьих, нерешенными являются вопросы запаса инвестиционных возможностей, поскольку для материализации инноваций необходим определенный объем инвестиций, который при обнаружении новых фактов и дополнительных эффектов, может, как увеличиваться, так и уменьшаться [2].

В России финансирование исследований и разработок инновационных проектов за счет корпоративного сектора составляет немного выше 20 % общего объема капиталовложений в НИОКР, в то время как в Японии, например, расходы корпоративного сектора зафиксированы на уровне не ниже 38 % совокупных расходов на фундаментальные исследования, а в Южной Корее — 45 %. Крупный отечественный бизнес значительно уступает аналогичным зарубежным структурам, как по абсолютным, так и по относительным расходам на НИОКР. Так, в рейтинг 1 400 крупнейших, по абсолютным затратам на НИОКР компаний мира, который каждый год составляется Объединенным исследовательским центром ЕС от России попали всего три участника. Это ОАО «Газпром» (83 место),

АвтоВАЗ (620) и «ЛУКОЙЛ» (632). Для сравнения: в рейтинге FortuneGlobal 500 среди 500 компаний мира по объемам выручки российских компаний вдвое больше — 6, а в числе 1400 ведущих мировых компаний по выручке представителей России несколько десятков [4].

Принимая во внимание обстоятельства, сложившиеся в России, представляется, что инновационную деятельность в отечественных корпорациях можно активизировать путем привлечения инвестиционных ресурсов из источников, доступных корпоративным образованиям, в отличие от предприятий других организационно-правовых форм собственности, в частности, к их числу относятся инструменты фондового рынка. Следует отметить, что направленность финансовых инвестиций все больше ориентируется на фондовые инструменты, удельный вес которых на сегодняшний день составляет до 80 % общего объема финансовых инвестиций предприятий в РФ [5]. Инвестиционные ресурсы корпоративного сектора преимущественно аккумулируются и перераспределяются на рынке ценных бумаг — неотъемлемой составляющей самого сектора. Поэтому актуальным становится вопрос привлечения финансовых ресурсов через соответствующие инвестиционные инструменты, которые есть в распоряжении отечественных корпораций. Главная проблема, которая требует прагматического решения — это усиление инвестиционной направленности рынка ценных бумаг, ориентация его участников на привлечение (вложение) капитала и обеспечение при этом корпоративных интересов эмитентов и инвесторов (собственников или кредиторов). Более привлекательными, на наш взгляд, для инвестора и выгодными для эмитента являются корпоративные облигации, как инструменты привлечения инвестиционных ресурсов.

Для решения вышеозначенных задач должны быть использованы следующие преимущества экономики России [9]:

- природные ресурсы, развитая минерально-сырьевая база и транспортная инфраструктура;
- значительный технологический потенциал оборонных и смежных с ними гражданских отраслей промышленности;
- резерв производственных мощностей по выпуску массовой, относительно дешевой продукции, способной найти сбыт на внутреннем рынке, а также на рынках ряда развивающихся стран;
- значительный научно-технологический потенциал, большое количество патентов и инноваций, высококвалифицированные научные кадры;

- высокий образовательный уровень населения и разветвлённая общеобразовательная система;
- находящаяся на мировом уровне система высшего образования;
- высококвалифицированные научные кадры и признанные мировым сообществом научные школы, особенно в фундаментальной науке;
- отлаженные технологические связи с некоторыми странами (в частности, со странами СНГ);
- развитая энергетическая и транспортная инфраструктура (в первую очередь, энергетические системы, трубопроводная и железнодорожная сеть).

При этом будет необходимо преодолеть:

- технологическое отставание от мирового уровня, обуславливающее низкую конкурентоспособность продукции отдельных отраслей промышленности;
- отсутствие развитой инфраструктуры в инновационной сфере;
- отставание в развитии инновационных малых предприятий, обладающих необходимой гибкостью для быстро меняющихся условий рынка;
- дефицит денежных ресурсов, сказывающийся на инновационной активности производств реального сектора экономики.

Также представляется, что наиболее действенным способом стимулирования инновационной активности корпораций будет являться включение разработчиков новшеств в корпоративные объединения либо в виде юридически самостоятельных инновационных единиц, либо в виде подразделений одной из компаний-участниц финансово-промышленной или холдинговой группы. В случае реализации любого из обозначенных выше вариантов следует провести моделирование структуры инновационного подразделения корпорации таким образом, чтобы она отвечала критериям оптимальности.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы. Инновационная деятельность пока не стала реальным приоритетом современных корпораций в России, по причине несовершенного организационно-экономического механизма обеспечения разработки и внедрения инновационных проектов. Инновационный путь развития корпоративного сектора должен рассматриваться и государством и самим участниками не только в технократическом плане, но и как общественно-политический и социально-экономический процесс.

Список литературы:

1. Бак Г.А. Инновационные стратегии транснациональных корпораций в отдельных секторах мирового хозяйства // Креативная экономика. — 2013. — № 7(79). — С. 48—52.
2. Виноградова Е., Самочкин В., Барахов В. Управление процессов внедрения технологических инноваций на промышленных предприятиях и в корпорациях // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2013. — № 2. — С. 88—92.
3. Головина Е. Стратегия новой промышленности // В мире науки. — 2013 — № 7—8. — С. 36—39.
4. Инновационная активность крупного бизнеса [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/> (дата обращения: 5.10.2013).
5. Лунева Е.В. Основные детерминанты и новое качество корпоративных организационных трансформаций // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2012. — № 32. — С. 219—232.
6. Максимчук Е.В., Чикина Е.Д. Вопросы стимулирования инноваций в государственных структурах развития и на крупных предприятиях // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. — 2012. — № 3. — С. 264—271.
7. Мищенко Т.Л. Особенности успешного бизнеса корпораций в современных экономических условиях // Современные исследования социальных проблем. — 2012. — № 1. — С. 329—337.
8. Русин Г.Л., Гаранина М.В., Горевая Е.С. Маркетинг инновационного продукта // Бренд-менеджмент. — 2012. — № 3. — С. 154—171.
9. Черкасов М.Н. Эффективные инновационные проекты как необходимое условие развития российских производственных предприятий. // Естественные и технические науки. — 2012. — № 6. — С. 299—301.

ВОЗМОЖНОСТИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Черкасов Михаил Николаевич

*канд. экон. наук, зав. кафедрой «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ — Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,
РФ, г. Москва*

E-mail: mixantyt@mail.ru

OPPORTUNITIES FOR IMPROVED PROCESS INNOVATION RUSSIAN PRODUCTION ENTITIES

Mikhail Cherkasov

*PhD, Head, Department "Financial Management"
"MATI — Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные компоненты инновационного процесса производственных предприятий. Указывается на довольно значительные препятствия на пути интенсификации этого процесса. Делается акцент на необходимости государственного регулирования и продуманной инновационной стратегии государства в области освоения инновационных технологий. При реализации механизма государственного управления инновационным развитием можно обеспечить существенный подъем уровня инновационной активности предприятий и создать мощный катализатор социально-экономического роста, повышения уровня конкурентоспособности и экономической безопасности государства.

ABSTRACT

The paper discusses the main components of the innovation process manufacturing companies. Indicates a rather significant obstacles to intensify this process. The emphasis is on the need for government regulation and designed an innovative strategy of the government in the development of innovative technologies. If you are implementing innovative development

of public administration can provide a significant rise the level of innovation activity of enterprises and create a powerful catalyst of social and economic growth , increase competitiveness and economic security .

Ключевые слова: инновации; инновационные технологии; инновационная деятельность; сфера инноваций; инновационная инфраструктура; инновационный процесс; государственное регулирование.

Keywords: innovation; technology innovation; innovation; innovation; innovation infrastructure; innovation process; government regulation.

Попытки государства в активизации инновационной деятельности предприятий и регионов пока не увенчались заметным успехом, в то время как повысить конкурентоспособность российских предприятий и государства в целом, а также повысить уровень диверсификации российской экономики и экономическую безопасность государства в современных условиях можно только посредством ускорения инновационных процессов во всех отраслях.

Особенно неблагоприятна ситуация в промышленности, которой отводится ведущая роль в инновационной деятельности. Динамика индекса предпринимательской уверенности организаций обрабатывающих производств (рис. 1.) и организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды (рис. 2) указывает на неудовлетворительное состояние промышленности России.

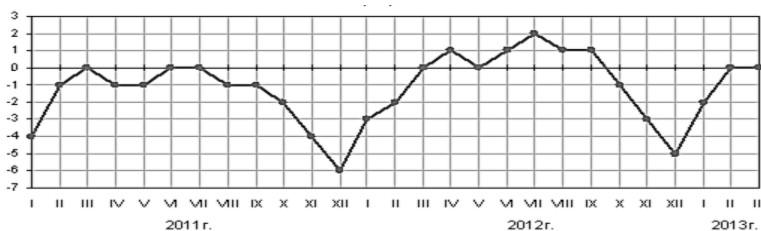


Рисунок 1. Динамика индекса предпринимательской уверенности организаций обрабатывающих производств [5]

Проблемами развития промышленного производства в 2013 г. по-прежнему остаются:

- низкая конкурентоспособность и инновационная восприимчивость продукции;
- существенный износ основных фондов;

- сохраняющийся дефицит собственных финансовых средств;
- сохраняющийся дефицит инвестиций;
- недостаточный спрос внутреннего рынка [1].

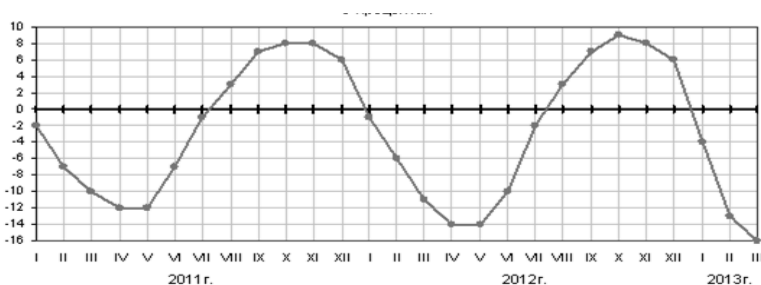


Рисунок 2. Динамика индекса предпринимательской уверенности организаций, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды [5]

В этих условиях реализация производственными предприятиями инновационных проектов серьезно осложняется. Кроме того, общей отмечаемой исследователями проблемой инновационного развития в России, является создание благополучного инвестиционного климата.

Повышение уровня инновационного развития предприятий является мощным стимулятором экономического роста. Инновации являются отправной точкой практически бесконечного циклического роста экономики. Оболочкой этого циклического процесса являются инвестиции, которые, с одной стороны подпитывают инновационное развитие, а с другой стороны делают предприятие более инвестиционно-привлекательным и обеспечивают новые притоки (рис. 3).

Инновационные проекты являются высокорискованными для инвестиций. Поэтому особенно актуальна тема создания благоприятной инфраструктуры для венчурного инвестирования в России, посредством которого, главным образом, происходит финансирование инновационных проектов.

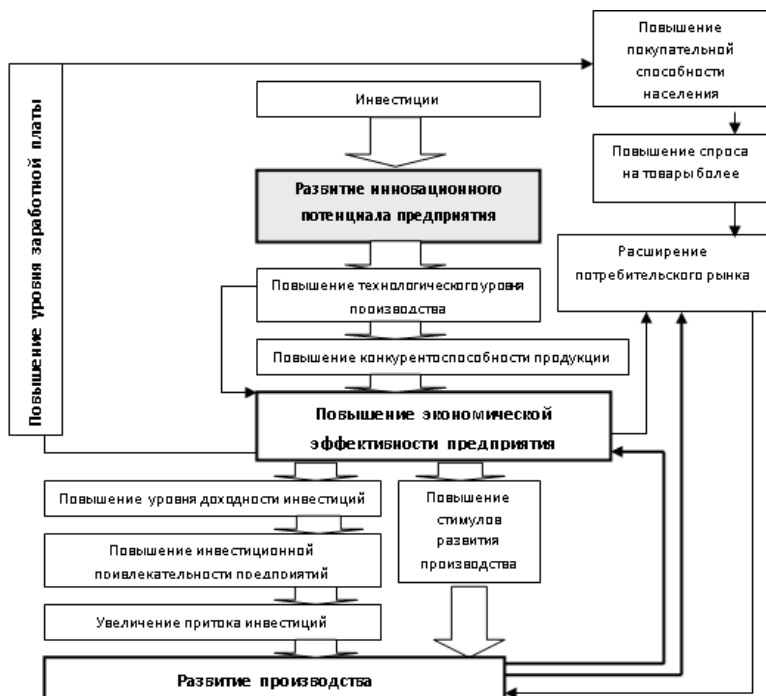


Рисунок 3. Роль инновационного развития предприятия в системе социально-экономического развития субъектов экономики

Венчурное инвестирование компаний происходит по следующим стадиям развития:

1. посевная и начальная стадия развития, характеризующаяся параметрами:

- компания находится либо на стадии концепции;
- требуется завершение НИОКР;
- продажи отсутствуют или не значительны;
- требуется защита интеллектуальной собственности.

2. Ранняя стадия развития, характеризующаяся параметрами: произведена опытная партия продукта; достигнуто состояние безубыточности, массовые продажи ещё не начались.

3. Расширение — стадия развития, характеризующаяся параметрами: компания прибыльна и стабильна на рынке; требуется увеличение объёмов производства и/или диверсификация в смежные

сегменты рынка, а также проведение масштабных рекламных кампаний.

4. Реструктуризация — стадия развития, характеризующаяся параметрами: инвестиции используются для выкупа доли другого фонда, инвестора или одного из основателей; реорганизация.

5. Поздние стадии развития, характеризующиеся параметрами: средства инвесторов направляются на рефинансирование долга, приобретение компаний-дистрибьютеров или компаний-поставщиков, подготовку компании к продаже или другие действия, направленные на краткосрочное повышение капитализации компании.

На протяжении периода 1994—2010 гг. наибольшая доля венчурных инвестиций приходилась на стадии расширения. В 2011 г. наибольшая доля приходится на поздние сроки. Минимальные значения на посевой и начальной стадии. Немного выше — на ранних стадиях. Такая структура распределения венчурных инвестиций обусловлена стремлением инвесторов минимизировать риски. На посевой, начальной и ранней стадиях выручают в основном бизнес-ангелы. Число частных рискованных инвесторов, или бизнес-ангелов, в России уже довольно велико и постоянно растет. На сегодняшний день в России в целом объемы инвестирования бизнес-ангелами в три-четыре раза превышают объемы инвестирования венчурных фондов [6, с. 43].

Государственный интерес в поддержке предпринимательства обострился в связи необходимостью решения приоритетной задачи — диверсификации экономики России в целях повышения ее экономической безопасности.

В глобальном рейтинге конкурентоспособности стран, ежегодно составляемом Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum, ВЭФ), Россия и в 2012 году не может похвастаться хорошими результатами и, как следствие, более высоким местом в таблице. Более того, по сравнению с прошлым годом позиция России незначительно, но ухудшилась — 67 строчка в 2012 году против 66 в 2011 году [5]

Учитывая низкую конкурентоспособность России в мировой экономике, диверсификация бизнеса и экономики может осуществляться только на одной волне с инновационным развитием предпринимательского сектора. Необходимы новые производства, товары, услуги, которые могут конкурировать с мировыми лидерами или быть их достойными аналогами.

Причиной неудовлетворительности сегодняшних результатов решения одной из приоритетных задач государства — перехода на инновационный путь развития — является разбалансированность

интересов субъектов экономики и отсутствие действенных механизмов их гармонизации.

Очевидно, что для создания эффективных механизмов управления инновационным развитием предприятий, регионов и государства, необходимо усиление роли государства и субъектов РФ в инновационных процессах. Однако вмешательство органов государственной и муниципальной власти в инновационную деятельность предприятий не должно принимать диктаторскую форму. Как показывает уже сложившаяся история, подобные формы государственного управления инновационным развитием непродуктивны.

Безусловно, современную форму государственного управления инновационным развитием уже нельзя назвать чисто диктаторской. Со стороны государства предпринят целый ряд мер, направленных на поддержку инновационной деятельности. В частности, Федеральный закон от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ об изменении Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (с изменениями и дополнениями) дополнен главой IV.1. «Государственная поддержка инновационной деятельности», положениями статьи 16.2 которого, закреплены разновидности формы предоставления поддержки инновационной деятельности: предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей; предоставление образовательных услуг; предоставление информационной поддержки; предоставление консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации; формирование спроса на инновационную продукцию; финансовое обеспечение (в том числе субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал); реализация целевых программ, подпрограмм и проведение мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации; поддержка экспорта; обеспечение инфраструктуры.

Однако, поддерживающие меры, к которым практически сводится современная система государственного управления, не приносят пока желаемых результатов. В связи с данным фактом, остро востребованным сегодня, является поиск новых эффективных форм государственного вмешательства в инновационную деятельность субъектов экономики.

Давно назрела необходимость участия государства в инновационном процессе не только в роли управляющего, но и в роли партнера для предпринимательских субъектов. Начало этому процессу уже положено. Сегодня существуют государственно-

частные инновационные компании, такие как РАО «Газпром», ФСК ЕЭС, «РусГидро», ИНТЕР РАО ЕЭС, Холдинг МРСК и др.

Безусловно, такие компании пользуются привилегиями в части оказываемой государственной поддержки, что позволяет им неплохо развиваться. Однако единичное в общей массе количество таких компаний не решит проблему повышения инновационной активности в целом по стране.

Для выявления и реализации инновационного потенциала предприятий, отраслей, регионов необходимо более укрупненное партнерство государства, субъектов РФ и бизнеса.

В целях разработки методических основ реализации данного механизма государственного управления инновационным развитием предприятий, основанного на укрупненной форме партнерских отношений государства, субъектов РФ и бизнеса необходимо решение следующих задач.

1. Разработка организационной структуры механизма государственного управления инновационным развитием предприятий.
2. Разработка схемы формирования финансового обеспечения деятельности механизма государственного управления инновационным развитием предприятий.
3. Разработка инфраструктуры реализации механизма государственного управления инновационным развитием предприятий.
4. Оценка эффективности механизма государственного управления инновационным развитием предприятий на микро-, мезо- и макроуровнях.

Необходимость решения первой задачи обусловлена важностью определения организационных особенностей предлагаемого механизма, а именно важно определить: форму кооперации и перечень участников партнерских отношений в сфере инновационного сотрудничества в их организационной взаимосвязи, их интересы, структуру управления.

Необходимость решения второй задачи обусловлена важностью определения финансовых потоков рассматриваемой формы кооперации в целях обеспечения действенности механизма государственного управления в финансово-экономическом аспекте.

Необходимость разработки инфраструктуры механизма государственного управления инновационным развитием обусловлена отсутствием закрепленных действующим законодательством условий, обеспечение которых необходимо для его практической реализации. Разработка инфраструктуры в данной работе рассматривается в аспекте создания стимулирующих условий для побуждения

субъектов экономики к партнерским отношениям в предлагаемой форме в сфере инновационного сотрудничества. Решение этой задачи требует:

1. разработки методических основ механизма аккумуляции инвестиционных ресурсов главного управляющего субъекта национальных инновационных корпораций;

2. разработки механизма государственного стимулирования управляющих субъектов национальных инновационных корпораций к содействию инновационному развитию;

3. разработки модели налоговой инфраструктуры венчурной индустрии;

4. разработки модели налоговой инфраструктуры легализации и роста заработной платы.

Важность разработки вспомогательного механизма аккумуляции инвестиционных ресурсов главного управляющего субъекта национальных инновационных корпораций предопределена необходимостью обеспечения постоянного кругооборота государственных инвестиционных ресурсов, обеспечивающих действенность механизма государственного управления инновационным развитием предприятий. Важен поиск возобновляемого источника инвестиций в целях обеспечения возможности финансирования разрастающихся инвестиционных процессов.

Важность разработки вспомогательного механизма государственного стимулирования управляющих субъектов национальных инновационных корпораций к содействию инновационному развитию предопределена необходимостью обеспечения бюджетной заинтересованности названных субъектов в реализации предлагаемого механизма государственного управления инновационным развитием предприятий. Обеспечение бюджетной заинтересованности государства и муниципалитетов может быть достигнуто посредством справедливой реструктуризации налоговых платежей, производимых национальными инновационными корпорациями, что требует введения налоговых инноваций.

Необходимость разработки модели налоговой инфраструктуры венчурной индустрии обусловлена важностью создания благоприятного инвестиционного климата для венчурных инвесторов, финансирующих инновационные проекты, в целях увеличения притока частных инвестиций в инновационные компании на взаимовыгодных условиях.

Необходимость разработки модели налоговой инфраструктуры легализации и роста заработной платы обусловлена важностью

создания условий для реализации человеческого потенциала, в котором скрыты способности генерировать идеи и проекты. Человеческий капитал является источником возникновения инноваций. В современной предпринимательской среде интересы наемных работников ущемляются, мотивационные механизмы малоэффективны. Поэтому в процесс стимулирования труда должно вмешаться государство посредством введения эффективных налоговых инструментов, способствующих появлению заинтересованности предпринимательских субъектов в справедливом поощрении инициатив работников.

Очевидно, что для принятия решения о целесообразности внедрения в практику предлагаемого механизма государственного управления инновационным развитием предприятий и создания благоприятной инфраструктуры для его работы необходима прогнозная оценка его эффективности. Причем, учитывая глобальность задачи механизма и статусную дифференциацию его участников, оценка имеет значение как на микроуровне, так и на мезоуровне, макроуровне.

Безусловно, первоочередной задачей является оценка эффективности механизма на микроуровне, т. е. с позиции предприятий, так как именно на бизнес возлагаются основные функции по генерированию и распространению инноваций.

Участие субъектов РФ в реализации управляющего механизма на партнерских началах диктует необходимость оценки эффективности на мезоуровне, т. е. в данном случае с позиции регионов.

Аналогичная форма участия государства, наделенного только большим уровнем властных полномочий, предопределяет важность оценки эффективности управляющего механизма на макроуровне, то есть с позиции государства.

С решением перечисленных задач и с реализацией механизма государственного управления инновационным развитием в предлагаемой форме можно обеспечить существенный подъем уровня инновационной активности предприятий и создать мощный катализатор социально-экономического роста, повышения уровня конкурентоспособности и экономической безопасности государства.

Список литературы:

1. Ахтямов М.К., Гончар Е.А. Современные проблемы развития предпринимательства /Челябинск: Изд-во ЮУрГУ/ Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. — 2013. — Т. 7. — № 3. — С. 168—171.
2. Киндюкова С.С. Зависимость диффузии инноваций от показателей качества нового изделия/ Альманах современной науки и образования. — 2012. — № 12-2(67). — С. 58—60.
3. Мкртумян Н.В. Выбор критерия эффективности управления интегрированным риском промышленного предприятия. — 2008. — Т. 103. — С. 220—227.
4. Обзор российского рынка прямых и венчурных инвестиций. СПб.: «Феникс», 2012. — 100 с.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru>.
6. РБК РЕЙТИНГ/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2012/09/06/33759307> (дата обращения: 30.10.2013).

СЕКЦИЯ 9.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ВЛИЯНИЕ ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ И РЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ЕГО МИНИМИЗАЦИИ

Гойчук Леся Викторовна

*аспирант Государственного высшего учебного заведения
«Национальный горный университет»,
Украина, Днепропетровск
E-mail: glv357@i.ua*

MINING INFLUENCE ON ENVIRONMENT AND RENT AS AN INSTRUMENT OF ITS MINIMIZATION

Goychuk Lesya

*postgraduate
of State higher educational institution "Natal mining university",
Ukraine, Dnipropetrovsk*

АННОТАЦИЯ

Цель данной статьи заключается в раскрытии влияния горной промышленности на окружающую среду и ренты как вспомогательного источника получения средств на покрытие ущерба, нанесенного окружающей среде. Проанализированы последствия горной добычи и установлено, что существующих методов минимизации ущерба недостаточно. Сделаны выводы по использованию имеющихся средств для установления размера ренты и целесообразности ее использования.

ANNOTATION

The goal of this topic is describing mining influence on environment and rent as auxiliary source of finance income for covering of damage made to environment. The consequences of mining are analyzed. The lack

of already been used instruments for damage minimization is shown. The conclusions of using existing funds for defining rent size and its expediency are made.

Ключевые слова: горная промышленность; восстановление территории; экологический паспорт; рента.

Key words: mining industry; territory renewal; ecological passport; rent.

Проблема нанесения вреда в процессе добычи полезных ископаемых существует столько же, сколько и сама добыча. И, несмотря на то, что с каждым десятилетием ученые пытаются оптимизировать этот процесс и разрабатывают более эффективные и менее вредные технологии, все равно негативное влияние растет опережающими темпами. За последние сто лет промышленное производство увеличилось в 50 раз, при этом наибольшие темпы роста демонстрируют те отрасли, которые зависят от добычи полезных ископаемых. В то время как потребности растут в геометрической прогрессии, усовершенствование техники и технологий движется в арифметической. Все современное производство базируется на использовании минерально-сырьевых ресурсов, поэтому отказаться от их добычи невозможно. Вместо этого необходимо принимать меры, которые будут мотивировать к добросовестному ведению работ. Создание максимально безопасных условий ведения работ и восстановления территории после их завершения должны быть важным заданием горной промышленности Украины.

Деятельность горной индустрии несет несколько видов экологических проблем. Начнем с нарушения поверхностного слоя земли, которое образуется при карьерной добыче и открытых разработках. При этом руда находится под самой поверхностью (до 150 м) и добывается путем удаления верхнего слоя земляного покрова, что ведет к потере уникальных черноземов. Потом следует снятие осадочных пород, что влечет за собой нарушение водоносных горизонтов. Из-за того, что впоследствии вода уходит на большую глубину, происходит осушение близлежащих территорий. Также при добыче руды необходимо проведение взрывных работ, что приводят к запылению атмосферы, которое в свою очередь ведет к увяданию и гибели растений и к болезням дыхательных путей человека, в особенности ребенка [3, с. 478—483].

Если руда находится глубоко под землей, то ее добывают шахтным способом. Он является одним из основных факторов

загрязнения воды химическими веществами и осадочными породами. Руда содержит множество токсичных веществ, которые отравляют грунтовые воды и приводят также к серьёзным заболеваниям людей. К примеру, после попадания кадмия в японскую реку Дзиндзау из рудника свинца и цинка был зафиксирован ряд заболеваний опорно-двигательного аппарата [2, с. 615—676]. Загрязненные, вследствие проведения горных работ, сточные воды причиняют вред водному миру, препятствуют нересту рыб. В Украине в горнодобывающих регионах особенно ощутимы проблемы высыхания водных источников, засоления грунтов, смещения горных пород и накопления отходов. Проседание поверхности вблизи мест добычи охватывает площади около 700 тыс. га, что ведет к образованию провалов, которые несут угрозу среде обитания человека. В результате игнорирования этого аспекта происходят обвалы и затопления жилых территорий. Отходы обогащения и добычи образуют терриконы, размером больше, чем 150 тыс. га, и это ведет не только к запылению территории и потере плодородных земель, но и к общей перенагрузке территории (Украина занимает 0,5 % мировой суши, но при этом добывает и перерабатывает 5 % сырья, необходимого для мирового общества) [1, с. 132].

При горной добыче утилизации необходимо подвергать 4 вида отходов: верхний слой, что снимается при горных работах; пустая порода, которая содержит слишком маленький процент сырья для рентабельности добычи; остатки подробленной руды; породные подушки после кучного выщелачивания.

В основном все эти отходы не имеют дальнейшего использования и скидываются в водоёмы или на отведенную поверхность земли. В некоторых случаях из них строят дамбы, но как показывает практика США и Новой Гвинеи, они не очень крепкие и через некоторое время обрушиваются и становятся теми же отходами, что просто скидываются в реки. Тем самым они составляют дополнительную угрозу жилым территориям вниз по реке.

В отличие от других отраслей, в горной промышленности очищение и обновление района добычи проходят уже после полного завершения работ. В основном просто проводится косметическое обновление территории, что не сопровождается высокими затратами и имеет вид репрофилирования рельефа. Оно препятствует эрозии территории, способствует реставрации верхнего слоя грунта для стимулирования роста растений и очистки вод в данной местности. Но этих мероприятий не достаточно, потому что они не учитывают

рекультивацию прилегающих территорий и долговременной очистки вод.

Практика США, где почти 50 % случаев загрязнения окружающей среды происходит вследствие деятельности горной промышленности, показала, что обычные механизмы влияния на горнодобывающие предприятия в этом случае не работают и государству необходимы финансовые гарантии покрытия нанесенного ущерба. Именно ими и может стать экологическая рента, когда предприятия должны будут вносить предварительную аренду за использование территории в своих целях с учетом будущих затрат на восстановление. На образование данной ренты должны влиять экологические условия территории, на которой производятся работы, и технико-экономические факторы. Последние могут быть рассмотрены в качестве соотношения между средним и индивидуальным технологическими уровнями добычи и производства. Для этого перед началом работ должны быть предоставлены расчеты ориентировочного влияния на территорию, и только после проверки данных государственными органами должна быть подсчитана рента. Это будет своего рода страхованием государства от недобросовестного использования земли, направленного только на получение прибыли.

Базой для расчета ренты может стать экологический паспорт предприятия. Он представляет собой комплексный документ, который содержит основную информацию о масштабах, специфике выбросов, особенностях технологического процесса, состоянии оборудования. В нем указываются показатели влияния предприятия на окружающую среду — водные, воздушные, материальные и земельные ресурсы, — и организационно-технический уровень природоохранной деятельности. Также он содержит программу мероприятий, направленных на понижение нагрузки на окружающую среду, с указанием затрат, размеров выбросов, сроков и изменений после проведения каждого этапа работы.

Введение экологической ренты может стать стимулом арендаторам к усовершенствованию технологий. Характер технологий добычи и переработки сырья очень часто имеет не меньшее влияние на качество работ, чем масштабы горной добычи и производства. Поэтому, учитывая нанесенный в будущем вред, предприниматель будет просчитывать наперед, выгодно ли ему и дальше не вводить в использование более эффективные и безопасные технологии. Нанесенный горной промышленностью ущерб для больших промышленных регионов составляет сотни миллионов долларов в год. К примеру, хоть способ открытой добычи и менее затратный,

чем шахтный, но наносит больший вред окружающей среде. И если посчитать все затраты на покрытие ущерба, то они в некоторых случаях могут перекрыть всю прибыль от проведенных работ. А что, как не прибыль заставляет задуматься о ведении предпринимательской деятельности и бизнеса.

На сегодня больше 70 % территории Украины загрязнено и эта цифра растет. Причиной этого является неспособность государства защитить себя и граждан от недобросовестного ведения бизнеса арендаторами недр. Поэтому необходимо вводить новые регулирующие инструменты для субъектов промышленности. Именно ими и должна стать экологическая рента, которая будет оплачиваться еще до начала работ и которая будет направлена на улучшение экологической ситуации территории.

Список литературы:

1. Вовк О.О., Печак О.О., Сидоренко Н.А. Вплив гірничодобувного комплексу України на стан довкілля// Вісник НАУ. — 2008. — № 1. — С. 131—134.
2. Даймонд Д. Коллапс: Как и почему одни общества приходят к процветанию, а другие — к гибели// пер. с англ. М.: Астрель: CORPUS, 2012. — 800 с.
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под редакцией профессора В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. 4-е изд., переработанное и дополненное М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИКИ САМООЦЕНКИ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Россиева Дарья Владимировна

*ассистент кафедры металлорежущих станков и инструментов
Кузбасского государственного технического университета
имени Т.Ф. Горбачева,
РФ, г. Кемерово
E-mail: majorliga@mail.ru*

Коптелова Наталья Борисовна

*аспирант кафедры товароведения и управления качеством
Кемеровского технологического института пищевой промышленности,
РФ, г. Кемерово
E-mail: koptelovanat@yandex.ru*

Ермолаева Евгения Олеговна

*д-р техн. наук, доцент кафедры товароведения
и управления качеством
Кемеровского технологического института пищевой промышленности,
РФ, г. Кемерово
E-mail: osmk@rambler.ru*

APPLICATION OF SELF-CONCEPTION TECHNIQUE FOR IMPROVEMENT OF COMPANY MANAGEMENT SYSTEM

Rossieva Darya Vladimirovna

*chair of machine tools and tools assistant
Kuzbass State Technical University named TF Gorbachev,
Russia, Kemerovo*

Koptelova Natalia Borisovna

*graduate student of merchandising and quality control
of Kemerovo Technological Institute of Food Industry, Russia, Kemerovo*

Ermolaeva Evgenija Olegovna

*doctor of Technical Sciences. , assistant professor of merchandising
and quality control of Kemerovo Technological Institute of Food Industry,
Russia, Kemerovo*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена описанию метода самооценки системы менеджмента на основе стандарта ISO 9004:2009. Полная и своевременная самодиагностика по ключевым элементам системы менеджмента позволяет получить общее представление о деятельности организации и степени зрелости ее системы менеджмента, а так же определить направления совершенствования. Данный метод был апробирован в ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат», результаты самооценки были проанализированы и послужили основой формирования плана улучшений.

ANNOTATION

The article describes the self-conception method for management system based on the standard ISO 9004:2009. Full and timely self-test on the key elements of the system management allows you to get a general idea of the organization and the degree of management system maturity, as well as to identify areas for improvement . This technique was tested in JSC "Leninsk-Kuznetsky hlebokombinat", the results were analyzed and formed the basis of formation of plan improvements.

Ключевые слова: самооценка организации; ключевые элементы; критерии; улучшение; устойчивое развитие.

Keywords: organization self-conception technique; key elements; criteria; improved.

На сегодняшний день для Российской Федерации особенно актуален вопрос повышения конкурентоспособности предприятий. Решение данной задачи возможно при создании эффективной системы менеджмента, ориентированной на достижение стратегических целей. Результатом создания подобной системы будут рост прибыли, оборота средств, рентабельности, удовлетворенность потребителей. Краткосрочная цель деятельности предприятия заключается в предоставлении качественных продукции или услуг, обеспечение удовлетворенности потребителя, но в тоже время долгосрочная цель — обеспечение жизнестойкости организации в течение всего времени существования.

Достигнуть долгосрочного и устойчивого успеха организация может за счет способности отвечать потребностям и ожиданиям потребителей, а это связано с результативным менеджментом организации, с осознанием своего места, извлечением уроков и регулярными улучшениями.

Один из удобных к применению инструментов управления — самооценка, позволяющая предприятиям оперативно получать всестороннюю информацию о своей деятельности, достоверно узнать, удовлетворены ли потребители, сотрудники, партнеры, общество в целом, и, базируясь на этой информации, выявить наиболее приоритетные направления для совершенствования. Систематизации и структурированию менеджмента организации способствует именно самооценка. Она дает возможность отслеживания динамики улучшений и построения управления организацией в соответствии с принципами постоянного самосовершенствования [1].

Для проведения самооценки организаций разработано множество методик, среди которых стоит отметить методы моделирования конкурса (например, премии Деминга, американской премии Болдриджа, Европейской премии, премии Правительства РФ), диагностические методы самооценки по критериям системы менеджмента. К последним можно отнести методику самооценки, разработанную Т. Конти и рекомендуемую международным стандартом ISO 9004:2009.

Осуществление самооценки по положениям стандарта ISO 9004:2009 позволяет предприятиям повысить качество продукции. Самооценка позволяет:

- осуществить сравнительный анализ уровня зрелости организации (по ключевым её моментам — принципам руководства, стратегии, системе менеджмента, ресурсам, процессам);
- идентифицировать сильные и слабые стороны предприятия;

- находить возможности для улучшений или инноваций, использовать все возможности для совершенствования.

Стандарт ISO 9004:2009 представляет методический инструментарий предприятиям, которые уже внедрили системы менеджмента качества или интегрированные системы менеджмента, и хотят пойти дальше требований стандарта ISO 9001:2008, чтобы наиболее полно изучить и выполнить потребности и ожидания заинтересованных сторон, обеспечив их удовлетворенность [3].

Стандарт ISO 9004:2009 [2] рекомендует оценивать уровни развития систем менеджмента (используя балльную шкалу от 1 до 5):

- уровень 1 — отсутствие определенного подхода к менеджменту и способу решения проблем организации,
- уровень 2 — реактивный подход, ориентированный на текущие проблемы, а не на постоянное улучшение,
- уровень 3 — существует регламентированная система менеджмента, есть ориентация на улучшения,
- уровень 4 — постоянное улучшение является устойчивым приоритетом для руководства предприятия,
- уровень 5 — лучшие показатели среди сходных организаций, эффективная система менеджмента и улучшений.

В стандарте приведены различные таблицы с критериями для проведения самооценки, их можно использовать в оригинале или трансформировать в вид, удобный для предприятия.

При проведении самооценки в ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» использовались критерии, разработанные в соответствии с ключевыми элементами стандарта ISO 9004:2009. Для каждого из шести ключевых элементов менеджмента (менеджмент для достижения устойчивого успеха организации, стратегия и политика, менеджмент ресурсов, менеджмент процессов, мониторинг, измерение, анализ и улучшение, инновации) были определены критерии, приведенные в таблице 1.

Эталонный результат оценки системы менеджмента составляет 125 баллов. Определен эталонный показатель по каждому из шести ключевых элементов системы менеджмента.

Таблица 1.

Критерии самооценки ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат»

Критерий	Оценка
1. Стратегия и политика	
1. Определены ли политика и цели предприятия, ясно ли установлены стратегические и текущие задачи?	
2. Осуществляется ли сбор и анализ данных о потребителях?	
3. Разделены ли однозначно сферы ответственности на предприятии?	
4. Корректируются ли и уточняются планы и задачи предприятия?	
5. Достигаются ли организацией намеченные цели?	
2. Менеджмент ресурсов	
6. Рационально ли распределяются ресурсы предприятия: материальные, человеческие, финансовые, информационные?	
7. Подвергается ли оценке эффективность использования ресурсов предприятия?	
8. Заинтересованы ли партнеры и поставщики в успехе предприятия и демонстрируют ли они это?	
9. Удовлетворяются ли личные потребности работников?	
3. Менеджмент процессов	
10. Эффективно ли функционируют производственные процессы?	
11. Осуществляется ли на предприятии оценка качества процессов?	
12. Достаточны ли внутренние связи между подразделениями организации?	
13. Проводится ли обмен информацией по вопросам системы менеджмента на предприятии?	
4. Мониторинг, измерение, анализ и улучшения	
14. Осуществляется ли мониторинг и измерения по всем процессам предприятия?	
15. Проводятся ли на предприятии внутренние аудиты и способствуют ли они выявлению дополнительных возможностей для улучшений?	
16. Проводится ли анализ информация о конкурентах и опыта других производителей отрасли?	
17. Привлекательна ли для потребителя производимая предприятием продукция?	
5. Улучшения и инновации	
18. Планируется и осуществляется ли внедрение новых видов продукции?	

19. Внедряются ли инновационные информационные и телекоммуникационные технологии на предприятии?	
20. Вовлечены ли работники в деятельность по развитию предприятия?	
21. Осуществляется ли на предприятии процесс обучения и развития сотрудников?	
6. Менеджмент для достижения устойчивого успеха предприятия	
22. Учитываются ли мнение и рекомендации потребителей и других заинтересованных сторон в работе предприятия?	
23. Обеспечивает ли система менеджмента полное развертывание политики предприятия?	
24. Создаются ли условия для постоянного совершенствования и развития предприятия?	
25. Осуществляется ли анализ рисков и учитываются ли его результаты в планировании развития предприятия?	

Особенностью данного подхода к самооценке является то, что оценка системы осуществляется не только менеджерами предприятия, но и простыми работниками, теми, кто каждый день выполняет принятые управленческие решения. Для получения объективных данных необходимым условием оценки является участие в опросе не менее 80 % руководителей и не менее 40 % работников. Оценка по шести ключевым элементам системы и обобщенно системы управления вычисляется исходя из средней оценки по предприятию. Так же сравниваются средние оценки отдельно руководителей и работников предприятия, это позволяет делать выводы о расхождении мнений руководителей и работников о ситуации, сложившейся на предприятии.

По результатам проведения самооценки в ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» было выявлено следующее:

- Максимально отдалены от эталонных показатели оценки по критериям, относящимся к элементам «менеджмент процессов» и «менеджмент ресурсов» (критерий «Удовлетворяются ли личные потребности работников?»).
- Общая оценка системы менеджмента предприятия составила 67,65 баллов, по стандарту ISO 9004:2009, это III уровень зрелости организации. Сделан вывод о том, что система менеджмента на предприятии сформировалась, есть необходимость оптимизировать бизнес-процессы и уделять внимание постоянному улучшению качества.

- Общая оценка системы руководителями отличается от оценки работниками менее чем на 15%, что можно классифицировать как норму. Менеджеры обладают актуальной информацией о положении дел на предприятии.

Заключительным этапом самооценки в ОАО «Ленинск-Кузнецкий хлебокомбинат» стал выбор областей для первоочередных действий по улучшению. На основе результатов самооценки высшее руководство предприятия приняло решение разработать и реализовать план по улучшению системы менеджмента, с целью оптимизировать бизнес-процессы и повысить тем самым эффективность системы менеджмента (ключевой элемент воздействия — менеджмент процессов). В план включены и мероприятия, обеспечивающие повышение мотивации сотрудников и вовлечение их в систему менеджмента (ключевой элемент — менеджмент ресурсов).

Список литературы:

1. Внутренний аудит качества и самооценка организации: учебное пособие / В.В. Ефимов, А.Н. Туманова. Ульяновск: УлГТУ, 2007. — 123 с.
2. ISO 9004:2009 Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества.
3. ISO 9001:2008 Системы менеджмента качества. Требования.

СЕКЦИЯ 10.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕГИОНА

Ваганова Анна Сергеевна
преподаватель ЧелГУ,
РФ, г. Челябинск
E-mail: annavaganova@mail.ru

MANAGEMENT MODELING SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IN THE REGION

Anna Vaganova
teacher of Chelyabinsk State University,
Russia, Chelyabinsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы управления системой высшего профессионального образования на региональном уровне. Обосновывается возможность использования имитационного моделирования для оценки социально-экономической эффективности различных управленческих решений в сфере региональной образовательной политики, на основе сценарного подхода. Предложенный механизм управления системой высшего образования региона учитывает интересы всех участников взаимодействия, а также позволяет оценить последствия управляющих воздействий на состояние объектов системы.

ABSTRACT

In the article examines the management system of higher education at the regional level. Presents the main provisions of the regional imitating model allowing to estimate consequences of governing decisions from the point

of view of achieving regional social and economic system stability are given.

Ключевые слова: система высшего образования; регион, управление; имитационное моделирование; социально-экономическая эффективность.

Keywords: system of higher education; region; management; systems simulation; social and economic benefits.

В настоящее время российская система высшего профессионального образования находится на этапе серьезных организационно-экономических и управленческих трансформаций. В связи с чем, вопросы совершенствования управления системой высшего образования являются достаточно актуальными и значимыми. Однако основная часть исследований и публикаций относится к обсуждению государственной (национальной) политики в области высшего образования, в то время как оценка результативности и последствий проведения этих реформ в региональном аспекте остаются мало исследованными. Рассмотрение вопросов участия регионов в управлении высшим образованием также остаются недостаточно изученными. Тем не менее, вовлечение регионов в управление организациями высшего профессионального образования, расположенными на их территории отмечается в настоящее время как одно из необходимых условий, обеспечивающее наиболее эффективное взаимодействие университетов с локальными рынками труда и региональными сообществами. Именно поэтому, в настоящее время, особое значение приобретают вопросы поиска эффективных механизмов управления системой высшего образования на базе использования потенциала регионального управления.

Вопросы совершенствования управления сферой высшего профессионального образования, в том числе и на уровне субъектов РФ рассмотрены в работах Аллаhverдиевой А.Л., Белякова С.А., Ивановой М.В., Ислакаевой Г.Р., Куракова А.Л., Маляновой Н.Е., Миргалеевой И.В., Мудровой С.С., Набойченко Е.Б., Павловой Н.Г., Семеновй И.С., Спичкиной Т.Ю., Шафранова-Куцева Г.Ф. и других авторов.

Анализ работ российских исследователей, показал, что многие авторы отмечают необходимость создания механизма управления эффективным взаимодействием региональных органов управления и вузов, расположенных на территории региона, который не только способствовал бы мобилизации финансовых ресурсов, но и приволил

к более полному удовлетворению потребностей региональных сообществ в услугах организаций ВПО.

Тем не менее, несмотря на значительный интерес исследователей к обозначенной предметной области, некоторые вопросы по-прежнему остаются недостаточно освещенными. В частности, не достаточное внимание уделено методическим решениям, направленным на разработку конкретных управленческих мер, со стороны региональных органов власти, способствующих не только развитию высшего образования в регионе, но и обеспечивающих решение задач социально-экономического развития региона в целом. Не решена и проблема инструментария оценки управленческих решений в сфере образовательной политики, а также выбора среди них наиболее оптимальных с точки зрения социально-экономической эффективности.

Одним из наиболее распространенных инструментов исследования сложных систем, управление которыми связано с принятием решений в условиях неопределенности является имитационное моделирование. По сравнению с другими методами такое моделирование позволяет рассмотреть все возможные последствия тех или иных управленческих решений, произвести сравнение различных альтернативных вариантов и выбрать из них наиболее оптимальные [1, с. 57].

Вопросы использования имитационного моделирования при исследовании управления различными экономическими системами получили свое развитие в трудах многих зарубежных и отечественных ученых. Основоположником этого вопроса за рубежом явились Томас Нейлор, Роберт Шеннон, Стаффорд Бир, Джей В. Форестер. Однако практическое применение этого метода в современном управлении сложными системами, в частности системой высшего профессионального образования, остается в настоящее время достаточно редким явлением. Применение метода имитационного моделирования к управлению разнообразными аспектами деятельности системы высшего образования нашло отражение в работах Е.Б. Мудровой [4], А.Г. Олейника [5].

Предлагаемый в работе механизм управления системой высшего образования в регионе включает в себя следующую последовательность действий: определение структуры и состава рассматриваемых сфер; проведение системного анализа для выявления причинно-следственных связей и влияния на состояние элементов системы управляющих воздействий со стороны региональных органов управления; выбор критериев эффективности функционирования и развития системы высшего образования в регионе, позволяющих

рассматривать и принимать решения по управлению развитием высшей школой на основе многокритериального подхода; определение видов управляющих воздействий со стороны региональных органов управления; оценка управляющих воздействий и выбор наиболее оптимальных с точки зрения социально-экономического развития региона в целом.

На этапе определения структуры и состава рассматриваемых сфер — системы высшего образования и социально-экономической системы региона сформулирована концептуальная модель, состоящая из несколько блоков, учитывающих соответствующие взаимосвязи системы высшего образования с различными подсистемами региона. Такой подход позволяет более гибко отображать особенности каждого взаимодействия и обеспечить достаточно высокую степень детализации рассмотрения и анализа в каждом из блоков. В частности, в модели отражены следующие взаимосвязи системы высшего образования:

- с бюджетной системой — по уплате налогов и платежей;
- с населением территории — по удовлетворению потребностей в образовании;
- с региональным рынком труда — по обеспечению занятости и доходов населения.

• с предприятиями крупного, среднего и малого бизнеса (Рис. 1).

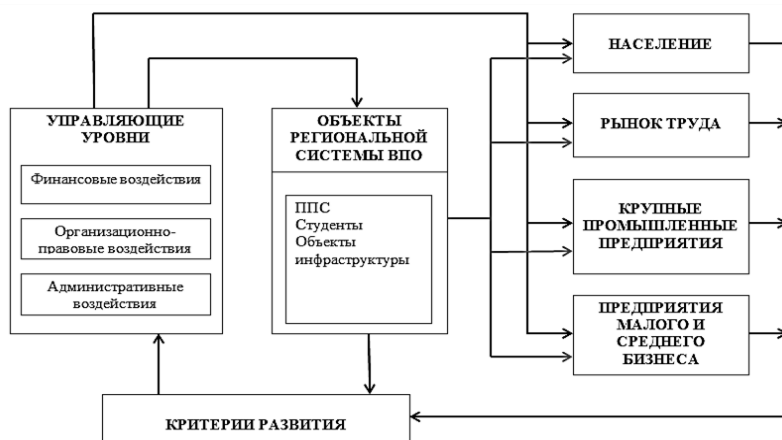


Рисунок 1. Структурная схема основных блоков имитационной модели регионального управления системой высшего образования

Исходные данные модели подразделяются на два типа:

- неизменные показатели, характеризующие текущее состояние системы высшего образования в регионе и социально-экономическое положение региона;
- варьируемые параметры, отражающие будущие внешние условия и внутренние характеристики системы высшего образования региона.

С помощью варьируемых переменных в модели задаются управленческие решения в сфере региональной образовательной политики.

Результирующими показателями модели являются показатели развития системы высшего образования и показатели социально-экономического развития региона в целом.

Дальнейший ход исследования предполагает определение для каждого вида управляющих воздействий функциональных или иных зависимостей, определяющих изменение результирующих показателей при изменении значений варьируемых показателей.

Общие выводы

Региональные органы власти, хотя и не обладают большими полномочиями в вопросах управления высшим образованием, в силу существующего механизма управления и разграничения полномочий между центром и регионами, тем не менее, в их арсенале имеется достаточный комплекс механизмов осуществления региональной политики в отношении вузов, способствующие не только развитию системы высшего образования в регионе, но и решению задач социально-экономического развития региона в целом. Однако на уровне подготовки принятия решений слабо разработаны критерии и методы оценки эффективности принимаемых решений и используемых управляющих воздействий, что приводит к снижению эффективности управления в целом.

Проблема эффективного регулирования развития системы высшего образования в регионе может быть решена за счет создания эффективного механизма управления, учитывающего интересы всех участников взаимодействия, а также последствия управляющих воздействий на состояние объектов системы. В качестве такого инструментария автором предлагается региональная имитационная модель, позволяющая оценить социально-экономическую эффективность различных управленческих решений для региона и выбрать оптимальный вариант на примере региональной образовательной политики, на основе сценарного подхода.

Список литературы:

1. Аристов С.А. Имитационное моделирование экономических систем: Учеб.пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал.гос. экон. ун-та. 2004. — с. 121.
2. Бочаров В.П., Трещевский Ю. И., Спичкина Т.Ю. // Высшее образование в России и в регионах страны: теория и практика управления: монография. Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета. 2012. — 260 с.
3. Кураков А.Л. Формирование системы и механизма управления профессиональным образованием в регионах. — СПб.: Изд-во ООО «Студия “НП-Принт”», 2012. — 10,3 п.л.
4. Мудрова Е.Б. Имитационно-динамическая модель воспроизводства и движения научно-педагогических кадров вуза как инструмент принятия рациональных решений в управлении кадровым потенциалом в системе высшего профессионального образования // Научно-методические проблемы, методика и практика подготовки специалистов для сферы государственного и муниципального управления (к 30-летию кафедры «Управление в социально-экономических системах»). СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006.
5. Олейник А.Г. Компьютерное моделирование как инструмент поддержки управления деятельностью региональной системы профессионального образования / Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: сб. докл. VI Всерос. научно-практич. Интернет-конференции, 28—29 октября 2009 г. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, — 2009. — Кн. 1. — С. 169—181.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ОПЫТ КАЗАХСТАНА

Ермекбаева Динара Джасузаковна

*докторант PhD, Университет Международного Бизнеса,
Республика Казахстан, Алматы
E-mail: ermekbaevad@mail.ru*

INDUSTRIAL POLICY: WORLD TRENDS AND EXPERIENCE OF KAZAKHSTAN

Yermekbayeva Dinara

*PhD student, University of International Business,
Republic of Kazakhstan, Almaty*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам модернизации промышленности Казахстана, рассмотрены инструменты государственной поддержки. Проведен анализ промышленных политик зарубежных стран для выделения особенностей и применения в Казахстане. Рассмотрены причины и факторы, негативно влияющие на развитие промышленности. Приведены идеи в пользу совершенствования промышленной политики Казахстана с применением зарубежного опыта.

ABSTRACT

The article is dedicated to the problems of Kazakhstan industry modernization, instruments of the state support have been considered here. Analysis of the foreign countries industrial policies for revealing features and application in Kazakhstan has been carried out. Reasons and factors negatively influencing on the development of industry have been considered. Ideas in favor of improvement of Kazakhstan industrial policy using foreign experience have been outlined.

Ключевые слова: промышленная политика; модернизация; реструктуризация; инновации.

Keywords: industrial policy; modernization; restructuring; innovation.

Введение

«Промышленная политика» и «политика промышленного развития» трактуются как синонимы. С теоретической точки зрения, это не совсем верно. Первое понятие, известное как “industrial policy”, означает не только «секторальную политику», но также политику государства по содействию выходу промышленности из структурного кризиса за счет: 1) преодоления несоответствия между возникающей новой технико-экономической парадигмой промышленного развития и институциональной структурой общества, 2) завершения структурной перестройки промышленности в рамках единства технологических, отраслевых и институциональных преобразований как важнейшего этапа циклического развития структуры промышленности [3].

Согласно определению, модернизация (франц. modernisation, от *modern* — новейший, современный) — это изменение в соответствии с новейшими, современными требованиями и нормами. Исходными для начала модернизации являются два условия — неудовлетворенность современным состоянием страны и необходимость соответствия новейшим мировым требованиям [1].

Понятие «промышленная политика» и «модернизация» приобретают все большее значение в век технологических преобразований, так как на них строится новое индустриальное общество. По определению ученых, модернизация промышленности построена на трех китах: государственные институты поддержки, фонды поддержки, технические отрасли поддержки. Государственные институты — основной фактор развития промышленности, так как только государственная поддержка позволяет содержать и развивать огромные отрасли с производственными мощностями и создавать новые отрасли. Фонды поддержки — это инвестиционные фонды, позволяющие направлять средства для развития промышленности. Они могут быть аккумулированы в инвестиционных фондах и фондах развития страны. Технические отрасли поддержки — это вспомогательные отрасли, обслуживающие промышленные отрасли.

Таким образом, «промышленная политика» — комплекс инструментов государственного воздействия, который ставит и решает глобальные задачи в промышленности государства.

«Модернизация» — совершенствование уже существующей или создание новой промышленности для достижения экономических результатов в мировой экономике.

Модернизация промышленной политики в развитых странах

Во всех странах Европы модернизация промышленности осуществлялась путем приватизации государственной собственности. Это обусловлено рядом причин:

- наличием имеющейся финансовой инфраструктуры;
- образованием рынка сбыта за счет восточноевропейских стран;
- возможностью использования иностранных инвестиций для создания промышленных холдингов.

В Дании, Британии, Австрии, Германии были проведены преобразования по стимулированию бизнеса в области инновационных технологий, развития профессионального образования, соединения промышленного производства и научных достижений, создания условий для долгосрочного инвестирования в экономику знаний. К примеру, Британия так определила новые источники конкурентоспособности промышленности (Рис. 1).



Рисунок 1. Источники конкурентоспособности

Для осуществления этих стратегических целей были созданы Фонд стратегических инвестиций и фонд капитала для предприятий, а также программы «Стартовые инвестиции» и «Схема финансовых гарантий для предприятий» [4].

Инструменты государственной поддержки в Казахстане

В модернизации промышленной политики Казахстана имеют место два направления: иностранные инвестиции и инструменты государственной поддержки. К инструментам государственной поддержки относятся все формы финансирования и возможности реализации промышленной политики с помощью этих инструментов.

В настоящее время проведены экспертные исследования состояния всех промышленных предприятий Казахстана.

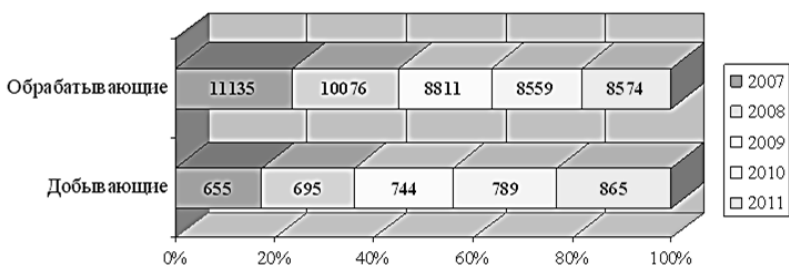


Рисунок 2. Количество организаций промышленности Казахстана [2]

Были созданы все необходимые институты развития. Разработана государственная программа «Производительность 2020», целью которой стала оценка имеющегося промышленного потенциала Казахстана и предложения по модернизации и реструктуризации промышленного комплекса Казахстана.

При модернизации промышленности большое значение имеют следующие факторы:

- основной капитал, его структура, изношенность, степень автоматизации и применяемых технологий;
- социальные, степень квалификации рабочих кадров, влияющих на производительность;
- организационные, место расположения производства, наличие инфраструктуры, кооперирование подразделений, специализация производства, концентрация важных функций;
- материально-техническое снабжение, возможности сбытовых функций, уровень поставщиков, затраты на предоставление погрузочно-разгрузочных работ, распределение обязанностей по доставке материалов и комплектующих.

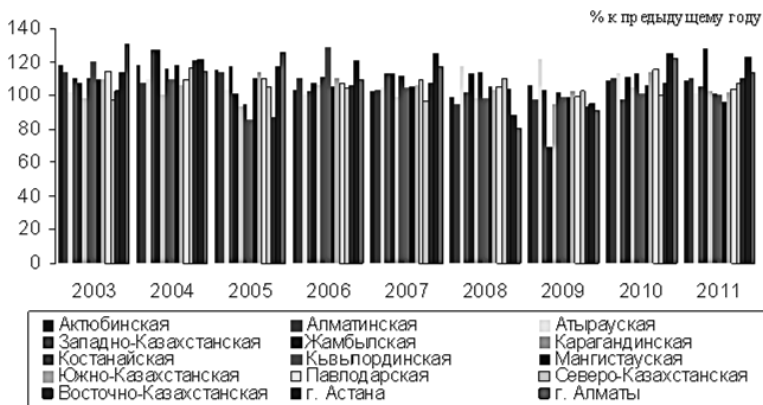


Рисунок 3. Объемы промышленной продукции регионов Казахстана по видам экономической деятельности, % [2]

Для эффективного осуществления промышленной политики необходимо применение всех инструментов государственного воздействия. Существуют определенные причины, тормозящие этот процесс. К ним относятся:

- необходимость создания единого документа;
- ужесточение требований к консалтинговым и инженеринговым компаниям, проводящим экспертизу проектов отраслевой специализации для разработки планов модернизации;
- определение приоритетных направлений инновационных грантов и отраслевых приоритетов;
- проведение технической экспертизы в комплексных планах;
- проведение технологической экспертизы в соответствии с требованиями консалтинговых исследований для определения ценности технологических решений;
- необходимость компенсации затрат на проведение обучения персонала на бизнес-семинарах для повышения квалификации;
- компенсация затрат на оплату внештатных консультантов по обучению персонала в использовании оборудования и технологий.

Таким образом, модернизация промышленности должна проводиться на основе укрупненной Программы действий финансирующих и промышленных объектов. Для этого необходимо:

- проведение оценки состояния промышленных объектов;

- экспресс-диагностика и определение слабых мест в производстве;
- разработка плана действий по модернизации промышленных объектов — создание новых, совершенствование имеющихся;
- оценка инновационного потенциала малых и средних предприятий;
- создание бизнес-климата для малых предприятий в виде льготного кредитования и налогообложения, преференций;
- создание временных фондов финансирования для промышленных компаний с продукцией высокой добавленной стоимости;
- привлечение сторонних источников финансирования — международных финансовых институтов, инвестиционных компаний, частных инвесторов.

Список литературы:

1. Князева Е.Б. Приоритеты направления модернизации национальной экономики на современном этапе. Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. № 4, 2011 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vestnik-ku.ru/archive.htm> (дата обращения 02.12.2013)/.
2. Промышленность Казахстана и регионов. Статистический сборник. Агентство Республики Казахстан по статистике. 2012. Астана. [Электронный ресурс] — Режим доступа. . — URL: www.stat.kz (дата обращения 01.11.2013).
3. Татаркин А.И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России. Экономика и управление: Российский научный журнал, — 2008. — № 2. — С. 6—12.
4. New Industry, New Jobs. April. 2009. [Электронный текст] — Режим доступа. . — URL: <http://www.berr.gov.uk/files/file51023.pdf> – 35 p. (дата обращения 02.11.2013).

УЧЕТ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ И КАННИБАЛИЗМА ПРИ ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫМ РИСКОМ

Мкртумян Нина Владимировна

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ — Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,
РФ, г. Москва*

E-mail: Mkrtu-M@mail.ru

ACCOUNTING SYNERGIES AND CANNIBALISM UNDER CONSTRUCTION MANAGEMENT SYSTEMS INTEGRATED RISK

Mkrtumian Nina

*phD, assistant professor of "Financial Management"
"MATI — Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы учета эффекта синергии и каннибализма при оценке интегрированного риска инновационного проекта. Указывается на необходимость учета этих эффектов, а так же на то, что система управления риском реальных инвестиций должна быть основана на интеграционном принципе и учитывать всесторонние аспекты риска реальных инвестиций.

ABSTRACT

The article deals with the accounting for synergies and cannibalism in innovative integrated risk assessment of the project. The necessity of these effects, as well as the fact that the risk management system in real investments should be based on the principles of integration and take into account the comprehensive risk aspects of real investments.

Ключевые слова: риск; эффект каннибализма; эффект синергии; интегрированный риск; инновационные процессы.

Keywords: risk; the effect of cannibalism; synergies; integrated risk innovation.

Процесс глобализации предполагает усиление конкуренции среди производителей, которая при обособленности экономик разных стран не так заметна и носит местечковый характер. В нашей стране многие организации, движущие экономику России, являются монопольными и государственными, а финансирование из бюджета государства составляет значительную долю в их оборотных средствах по сравнению с аналогичными частными компаниями рассматриваемой отрасли. Такое распределение ставит под сомнение пользу от существования таких организаций для общества и государства тем самым, искажая истинные ценности и характеристики успешности бизнеса. Решение заключается в развитии и стимулировании конкуренции в нашей экономике. Однако, рыночные отношения и развитие конкуренции, безусловно, создают высокий рисковый фон для любого бизнеса. Несовершенная правовая база, политическая и экономическая нестабильность, и как следствие, непрекращающиеся процессы по переделу собственности повышают общий уровень рисков российского бизнеса. А инвестиционный климат определяется уровнем и спецификой существующих рисков. И риски реальных инвестиций являются существенными для промышленных организаций особенно в современных российских условиях, что обуславливает необходимость построения системы риск-менеджмента, которая позволит организациям достичь стратегических целей и увеличить их стоимость. Однако для этого руководству промышленных организаций необходимо разработать систему управления интегрированным риском реальных инвестиций.

Под системой управления интегрированным риском реальных инвестиций понимается функциональная схема осуществления деятельности, отражающая пять основных функций управления, а именно: планирование, организацию, мониторинг, анализ и контроль, мотивацию и регулирование.

На сегодняшний день в ряде организаций реального сектора существуют или начали создаваться департаменты по управлению рисками. Лидерами в области корпоративного управления рисками стали сырьевые организации такие, как Русский Алюминий, RoyalDutchShell, Лукойл-Оверсиз и др. [1, 2]. Например, начиная с 2002 г., успешно функционирует система управления рисками в организации «Лукойл Оверсиз». По мнению вице-президента организации Октяя Мовсумова, основной акцент делается на количественную оцифровку при формировании реестра рисков, с помощью финансово-экономических вероятностных моделей [3]. В 1997 году компания Microsoft создала группу риск-менеджмента

и уже в 1998 году начала реализацию проекта по отслеживанию корреляции финансовых рисков с системной точки зрения. Критерий VAR используется для количественного определения финансового риска, а полученный с помощью него результат подвергается стресс-тестингу с помощью сценарного анализа [2]. При разработке сценариев, в том числе долгосрочных, члены группы выявили многочисленные риски, которые они попытались количественно определить и ранжировать. Кроме этого в организации Microsoft группой риск-менеджмента была разработана страница в локальной сети, посвященная управлению рисками. Цель деятельности группы состоит в мотивации специалистов, занятых производством продукции, и учете рисков в повседневном принятии решений [1].

На наш взгляд, при разработке системы управления интегрированным риском реальных инвестиций необходимо учитывать эффекты синергии и каннибализма. Это позволит концентрировать ресурсы предприятия на управлении наиболее существенными рисками, что повысит результативность и адекватность принимаемых управленческих решений.

Эффекты синергии и каннибализма широко известны в области маркетинга, а именно связаны с выводением нового продукта на рынок [4, 5, 6, 8]. Производителями движет желание повысить значимость их бренда. Владельцы брендов используют уже существующие фирменные знаки, чтобы уменьшить барьеры для доступа на рынок новой продукции. При выводе на рынок нового продукта компания учитывает: качественные характеристики нового продукта, маркетинговые стратегии, используемые для введения нового продукта на рынок, и объем продаж других продуктов в портфеле организации, включая семью продукта и группу продукта, в которую этот продукт входит. Внешние факторы, такие как, потенциальные конкуренты нового продукта, изменения в предпочтении клиента, состояние промышленного сектора, политические и экономические события часто трудно смоделировать. Тем не менее, учет эффектов взаимного влияния нескольких факторов может быть использован не только в маркетинге, но и в риск-менеджменте.

Эффект каннибализма может возникать, как внутри одного проекта, так и между несколькими в портфеле проектов.

1. Внутрипроектный каннибализм;
2. Межпроектный каннибализм

Достичь результата, в большинстве случаев можно несколькими способами. Внутрипроектный каннибализм имеет место, когда конкурируют два инструмента производства, которые различны,

однако имеют схожие функциональные возможности. Хотя эти инструменты различны, их функциональная общность важнее их различий и, следовательно, их конкуренция приводит к каннибализму. Например, ввод нового, более технологичного оборудования на действующем производстве с целью улучшения качества выпускаемой продукции и увеличения объемов производства. Со временем произойдет частичное, а затем полное замещение старого оборудования новым.

Такой эффект может возникать, когда промышленная организация реализует одновременно два проекта по созданию продукта в пределах одной товарной группы, конкурирующих друг с другом за долю рынка. Например, автомобильная компания, успешно продающая одну из своих моделей внедорожников, решает локализовать производство популярного автомобиля на территории РФ. Эти два автомобиля имеют идентичные свойства и особенности, и конкурируют за ту же самую долю на рынке. В зависимости от факторов, таких как цена, потребительское предпочтение и маркетинговая стратегия организации, часть спроса может переместиться с одного продукта на другой [8].

Действительно, важно понимать, что в отдельных случаях расширения ассортиментной линии, изменении способа производства, даже при увеличении количества проектов в портфеле — некоторой степени каннибализма не избежать. Любой новый продукт, выходящий на рынок, отнимет у существующих игроков прибыли пропорционально доле рынка, которую они занимают. Это явление, так называемый «ожидаемый каннибализм», оказывает большее влияние на крупные организации, реализующие большие проекты или портфели проектов. Таким образом, вообще не предусматривать возможность каннибализма — опрометчиво и идеалистично со стороны руководства организации.

На примере ввода нового оборудования можно увидеть и пример синергии. Если вводимое оборудование предназначено для выпуска не одного вида продукции, а двух и более, то становится очевидно, что эффект, полученный от комбинирования — выше, чем эффект от использования отдельного оборудования для каждого вида продукции.

Синергетический эффект возникает от совместного действия нескольких различных факторов, в то время как каждый фактор по отдельности к этому явлению не приводит.

В портфеле проектов синергетический эффект может возникать, когда несколько проектов проходят одну и ту же стадию. В этом

случае возможно использование техники, трудовых ресурсов как на одном, так и на другом проекте с целью снижения издержек и увеличения эффективности использования ресурсов.

Каждый элемент имеет свой потенциал, свои функции и возможности. Задача организации состоит в том, чтобы объединить усилия отдельных элементов в единый механизм и системно организовать взаимосвязанное действие таким образом, чтобы полученный конечный результат превышал эффект одиночных действий.

Результат усилий по формированию синергетических эффектов обычно описывают 3-мя переменными:

1. Увеличение прибыли,
2. Снижение издержек,
3. Снижение потребности в инвестициях (за счет внутреннего эффекта).

Другой формой проявления синергии является эффект масштаба. Этот вид синергии возникает в результате расширения масштаба деловых операций. Организация приобретает ряд конкурентных преимуществ при реализации не только самого инвестиционного проекта, но и комплекса вспомогательных проектов к нему (построение вертикально-интегрированных организаций).

Основным подходом к управлению синергетическим эффектом является организационный подход.

Организационный подход предполагает централизованное управление ресурсами, разработку программ по развитию технологий и изучению потребителя. Реализуется этот подход через ключевые организационные бизнес подразделения.

Учет эффектов синергии и каннибализма является значительным аспектом в построении системы управления интегрированным риском реальных инвестиций в промышленной организации. Понимание этих эффектов в проектной деятельности дает возможность более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, тем самым увеличивая эффективность реализуемого портфеля проектов.

Взаимное влияние рисков друг на друга может проявляться в эффектах синергии и каннибализма. Синергетический эффект предполагает взаимодействие двух факторов, когда их совокупное воздействие значительно превосходит эффект каждого отдельного элемента. Этот эффект может возникать между двумя или более внутренними рисками, может носить как положительный так и отрицательный характер. Синергетический эффект управляем и при рациональном регулировании может принести дополнительный эффект сверх ожидаемой величины. Эффект каннибализма выражается

в поглощении одного риска другим. Проявление этого эффекта можно наблюдать при поглощении одного из внутренних рисков внешним. В частности, риск участника проекта может оказаться под влиянием политического риска и впоследствии быть им поглощен.

Список литературы:

1. Бартон Т.Л., Шенкир У., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
2. Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Риск-менеджмент. Практика ведущих организаций.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. — 208 с.
3. Мовсумов О. Как управлять рисками в нефтяном бизнесе //Эксперт. — 2008. — № 6. — С. 43.
4. Черкасов М.Н. Управление инновационными проектами производственных предприятий в условиях модернизации. // Вопросы экономических наук. — 2012. — № 6. — С. 44—46.
5. Aaker D.A. Brand Portfolio Strategy: Creating Relevance, Differentiation, Energy, Leverage, and Clarity //The Free Press. 2004. — P. 368.
6. Clarke C.J., Brennan K. Bilding Synergy in the diversified Business //Long Rang Planning. — 1990. — Vol. 23, — № 2. — P. 9—16.
7. Marketing Intelligence &Planning. Volume 23, № 5, 2005.
8. Reyck B. D., Grushka-Cockayne Y., Lockett M., Calderini S.R., Moura M., Sloper A. The impact of project portfolio management on information technology projects // Internetalional Journal of Project Management. — 2005. — № 23. — P. 524—537.

КОНТРОЛЬ ПРИ ДЕЛЕГИРОВАНИИ ПОЛНОМОЧИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Щедрина Инна Валерьевна
канд. экон. наук, доцент СФУ,
РФ, г. Красноярск
E-mail: ivta2003@gmail.com

Александренко Павел Николаевич
аспирант СФУ,
РФ, г. Красноярск
E-mail: km.kgtei@mail.ru

CONTROL AT DELEGATION OF AUTHORITIES AS THE INSTRUMENT OF ENSURING COMPETITIVENESS OF MANAGEMENT

Inna Shchedrina
candidate of economic sciences, associate professor
of Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk

Pavel Aleksandrenko
post-graduate student of Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности делегирования полномочий по принятию решений на предприятиях сферы услуг, показана необходимость контроля данного процесса, как влияющего на качество услуг и, следовательно, конкурентоспособность предприятия. Представлены задачи, возможности и результаты контроля за процессом принятия решений при делегировании полномочий.

ABSTRACT

Features of delegation of authorities on decision-making at the services sector enterprises are considered, need of control of this process, as influencing quality of services and, therefore, competitiveness of the enterprise is shown

in article. Tasks, opportunities and results of control of decision-making process at delegation of powers are presented.

Ключевые слова: контроль; полномочия; конкурентоспособность; услуги.

Keywords: control; authorities; competitiveness; services.

Конкурентоспособность управленческой деятельности в сфере услуг зависит, среди прочего, и от того, в какой степени сотрудники организации выполняют установленные для них нормы поведения. Специфика услуг как результата деятельности и менеджмента определяет систему целей предприятия сферы услуг и выдвигает ряд особых требований к управлению, которое должно учитывать близость к потребителю, изменения предпочтений, особую роль человеческого фактора, важность информационной поддержки услуг и др. [1, с. 223]. От управления требуются все более высокая гибкость, быстрая реакция на изменения, что может достигаться, помимо всего прочего, за счет эффективного делегирования полномочий.

Менеджером предприятия сферы услуг в условиях рынка регулярно принимаются традиционные решения, например решения об объемах и качестве, ценах, объеме запасов на складах, последовательности изготовления, использовании оборудования и информации о свойствах продуктов и услуг, предоставляемых потребителям. При этом важной разновидностью решений будут являться решения в области обеспечения и оценки качества и конкурентоспособности услуг предприятия. Субъективная природа услуги и ее неосвязаемость затрудняют решение проблемы измерения качества сервиса и уровня конкурентоспособности в сравнении с промышленным производством.

Вместе с тем, изменение факторов внешней или внутренней среды может в любой момент перевести решение из области традиционного в группу нетипичных, творческих. Это и создает основные риски при делегировании принятия решений на нижние уровни управления.

Поэтому, отсутствие эффективной системы контроля при делегировании полномочий может негативно отразиться на качестве услуг предприятия и его конкурентоспособности в целом.

Положительные результаты делегирования во многом зависят от того, какие поведенческие нормы устанавливаются для руководителей низового уровня управления и в какой степени эти нормы исполняются. Вероятность того, что установленные поведенческие

нормы будут исполняться «правильно», может быть повышена за счет наложения санкций на сотрудников, поведение которых не отвечает установленным нормам, и/или установления вознаграждений за принятие «правильных» решений. Система стимулирования имеет смысл лишь в том случае, если принимаемые решения подвергаются проверке и оцениваются исходя из определенных представлений администрации о том, каким критериям эти решения должны соответствовать. Подобный контроль также может помочь определить эффективность действующих норм поведения; результаты контроля могут, следовательно, служить основанием для внесения изменений в систему норм поведения.

В структуре управления должно присутствовать как минимум одно звено, задача которого состоит в том, чтобы управлять решениями, принимаемыми подчиненными.

Делегирование особенно ярко проявляется на крупных предприятиях сферы услуг, в которых многообразные конкретные локальные решения не могут быть приняты высшим руководством и делегируются подчиненным.

Вместе с тем, при делегировании полномочий нижестоящим сотрудникам возникает опасность принятия ими неэффективных, с точки зрения вышестоящего руководителя решений. Возможные причины этого могут быть систематизированы, исходя из основных детерминант принимаемых решений, следующим образом: количество рассматриваемых альтернатив; структура имеющейся информации; прогнозная функция; результаты реализации альтернатив; целевая функция менеджера [2, с. 446].

Задачи контроля могут заключаться в получении информации о структуре и результатах процесса принятия решений по качеству услуг и оперативной деятельности. На основании этой информации затем принимаются решения об осуществлении организационных мер.

Представляется целесообразным собрать информацию о структуре и результатах процесса принятия решений, для того чтобы, в случае принятия неверного решения, иметь возможность реализовать адекватные организационные меры.

В зависимости от результатов контроля предоставляются вознаграждения или налагаются санкции. В том случае, если менеджер часто принимает неверные решения, он должен исходить из того, что сфера его полномочий будет уменьшена, или даже из утраты им своей должности. Вероятность принятия неправильных решений, базирующихся на недоразумениях и ошибках, снижается постольку, поскольку происходит замена неквалифицированных сотрудников.

Одновременно менеджер оказывается заинтересован в том, чтобы избежать принятия неправильных решений, поскольку он будет привлечен к ответственности. Принятие неверного решения будет иметь для него негативные последствия: замечания, выговоры, ограничения его полномочий, в худшем случае даже увольнение, или, в случае нарушения им закона, привлечение к административной или уголовной ответственности. Умышленное, мотивированное личными соображениями принятие неверных решений не будет восприниматься менеджером как приносящее субъективную выгоду в том случае, если он исходит из того, что ошибка не останется незамеченной. В целях создания дополнительных стимулов целесообразно также предоставлять вознаграждения за принятие «правильных» решений.

В том случае, если контроль показывает, что был принят ряд ошибочных решений (к примеру, оперативные задачи не были выполнены должным образом), могут быть приняты меры, направленные на то, чтобы максимально предотвратить негативные последствия этих решений. Если принятое неверное решение еще не было реализовано, то высшее руководство может, либо самостоятельно пересмотреть его, либо делегировать решение задачи другому менеджеру. Если же неверное решение уже отчасти было реализовано, то руководство может пойти на принятие адаптационных мер с целью ограничения возможных негативных последствий. При этом следует учитывать, что контролируемый сотрудник может воспринимать подобные действия в качестве поощрения или же наказания.

Контроль может быть полезен даже в тех случаях, когда негативные последствия принятых неверных решений уже не могут быть предотвращены или сглажены, поскольку в результате контрольных мероприятий руководство получает информацию, которая в дальнейшем может послужить основанием для осуществления кадровых перестановок. В том случае, если в результате контроля выясняется, что менеджер не справляется с порученными ему заданиями, то либо в дальнейшем в его компетенцию могут быть переданы иные задания, либо же будет сокращен объем его текущей нагрузки. И наконец, контроль может быть целесообразен даже в том случае, если подчиненные корректно исполняют установленные для них нормы. Контроль за последствиями выполнения поведенческих норм служит информационной базой для их дальнейшей коррекции.

Таким образом, реализация функции контроля позволит своевременно обнаружить неверные решения и предпринять корректирующие действия, чтобы не допустить снижения конкурентоспособности предприятия. В целом, осуществление контрольных мер может способствовать предотвращению принятия неверных и/или неэффективных решений. Если менеджер исходит из того, что принимаемые им решения будут подвергаться контролю, то уже, как правило, значительно возрастает вероятность того, что он лучше справится с выполнением порученного, благодаря эффекту превентивного воздействия контроля.

Список литературы:

1. Клименкова Т.А. Принципы и методы построения и функционирования системы управления предприятием сферы услуг в условиях рынка // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. — 2009. — № 4. — С. 223—227.
2. Лаукс Г., Лирманн Ф. Основы организации: управление принятием решений: пер. 4-го, полностью перераб. нем. издания. М.: Дело и Сервис, 2006. — 600 с.

СЕКЦИЯ 11.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПИСКА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ ОАО «СЛАВНЕФТЬ-МЕГИОННЕФТЕГАЗ»

Ивашина Ольга Андреевна

*бизнес-аналитик «ЗАО «ПГО Тюменьпромгеофизика»,
РФ, Ханты-Мансийский автономный округ — Югра, г. Мегион
E-mail: oluhska_ia@mail.ru*

DEFINITION OF THE LIST OF NON-CORE ASSETS OF SLAVNEFT-MEGIONNEFTEGAZ

Ivashina Olga

*business analyst TYUMENPROMGEOPHIZIKA,
RF, Khanty-Mansi Autonomous Okrug — Yugra, Megion*

АННОТАЦИЯ

В настоящее время, тема непрофильных активов очень актуальна. Профильность активов предприятия будет определяться соответствием долгосрочной стратегии деятельности. В настоящее время существует 2 взгляда на определение непрофильных активов. Первый — когда актив не связан с основным видом деятельности, и его нельзя отнести ни к вспомогательным, ни к обслуживающим. И второй — когда активы не связаны с основным видом деятельности. В настоящей работе будут рассмотрены активы ОАО «СН-МНГ», и выявлены непрофильные.

ABSTRACT

At the moment, the subject of non-core assets is very crucial. Enterprise' assets specialization should be defined by the long-term strategy of activity. Currently, there are two looks at the definition of non-core assets. The first — when the asset isn't connected with a primary activity, and it can't be carried neither to auxiliary, nor to the serving activity.

And the second — when the assets are not related to the principal activity. In this paper we will consider the assets of "SN-MNG" and identify non-core assets.

Ключевые слова: непрофильные активы; структура.

Keywords: non-core assets; structure.

Решение о продаже нефтесервисных предприятий «Славнефть» приняла в сентябре 2009 года, посчитав, что это позволит ей сконцентрировать усилия на развитии основного производства.

В 2009 году ОАО «СН-МНГ» разработало и начало реализацию программы выхода из непрофильных активов.

Рассмотрим процесс реализации активов ОАО «СН-МНГ» (табл. 1).

Таблица 1.

Процесс реструктуризации ОАО «СН-МНГ»

№п/п	Наименование дочерней организации	Доля ОАО "СН-МНГ" в 2009г., %	Дата реализации
1	ЗАО «СП "МекаМиНефть»	61,25	21.04.2011
5	ООО «Мегион-Сервис»	100,00	28.08.2011
2	ООО «Славнефть-Торг»	100,00	20.10.2011
3	ООО «Нефтеспецстрой»	100,00	16.06.2010
6	ООО «МТУ»	100,00	2010
8	ООО «МегионНефтеРемСервис»	100,00	17.12.2010
10	ООО «НефтеСпецТранс»	100,00	28.06.2010
11	ООО «АвтоТрансСервис»	100,00	28.06.2010
4	ООО «Лесное озеро»	100,00	
7	ООО «Мегионское управление буровых работ»	100,00	
9	ООО «АиС-Сервис»	100,00	28.09.2011
12	ООО «МегионЭнергоНефть»	100,00	
13	ООО «ТеплоНефть»	100,00	28.09.2011
14	ООО «Негосударственное охранное предприятие «МегаЩит»	100,00	15.12.2009

Таким образом, по состоянию на начало 2009 г. ОАО «СН-МНГ» имело в своей структуре 14 обществ с различной долей участия в них. На начало 2013 г. в составе ОАО «СН-МНГ» осталось 3 общества.

Кроме 14 обществ ОАО «СН-МНГ» имеет в своей структуре 5 подразделений (рис. 1):

1. Аганское нефтегазодобывающее управление (АНГДУ)
2. Ватинское нефтегазодобывающее управление (ВНГДУ)
3. Управление материально-технического снабжения (УМТС)
4. Управление «Сервис-нефть»
5. Лечебно-диагностический центр «Здоровье»

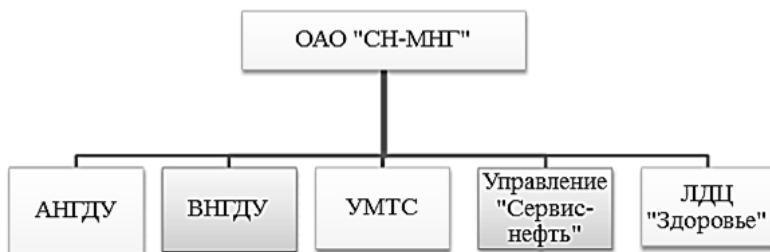


Рисунок 1. Структурные подразделения ОАО «СН-МНГ»

ОАО «СН-МНГ» — коммерческая организация, главная цель которой — получение прибыли. Для оптимизации деятельности и повышения эффективности деятельности ОАО «СН-МНГ» выявило приоритетное направление деятельности — добыча нефти и газа [1; 12].

Основополагающим при определении целостности компании будет принцип соответствия долгосрочной стратегии развития деятельности предприятия [2; с. 47—57].

В долгосрочной стратегии деятельности ОАО «СН-МНГ» позиционирует себя как крупное нефтегазодобывающее предприятие с высокой эффективностью деятельности и высоким уровнем прибыли.

Таким образом, профильность активов предприятия будет определять долгосрочная стратегия и направление деятельности.

По мнению д. э. н., профессора, заведующего кафедрой «Экономики и управления» и старшего преподавателя кафедры «Экономики и управления» Рябцун В.В. и Рябцун О.А. можно выделить следующие группы активов [3]:

1. Профильные активы, которые имеют критическое значение для реализации принятой стратегии деятельности.

2. Непрофильные активы, которые не только не имеют ключевого значения для реализации стратегии, но и уменьшают общую стоимость бизнеса.

3. Активы, которые могут быть впоследствии проверены на профильность. В эту группу войдут вспомогательные активы, которые некоторые компании, сегодня относят к профильным активам.

В современной науке существует два взгляда на определение «непрофильных активов»:

1. активы, которые не связаны с основным видом деятельности; их нельзя отнести ни к вспомогательному, ни к обслуживающему производству;

2. активы, не связанные с основным видом деятельности (в этом случае вспомогательные и обслуживающие активы также считаются непрофильными).

На настоящем этапе развития экономической науки не существует однозначного выбора непрофильных подразделений, подлежащих реструктуризации. При определении непрофильных активов ОАО «СН-МНГ» мы будем руководствоваться вторым критерием, когда активы/функции, не связаны с основным видом деятельности.

Для определения списка непрофильных активов необходимо рассмотреть функцию каждого объекта и определить соответствие основному виду деятельности компании. Для этого составим таблицу 2.

Таблица 2.

Определение списка непрофильных активов ОАО «СН-МНГ»

№ п/п	Наименование организации	Функция	Соответствие основному направлению деятельности (да, нет)	Профильность (проф./ непроф.)
1	ООО «Славнефть-Торг»	Услуги общественного питания	нет	непроф.
2	ООО «Нефтеспецстрой»	Капитальный ремонт автомобильных дорог	нет	непроф.
3	ООО «Лесное озеро»	Санаторно-оздоровительная деятельность; медицинские услуги.	нет	непроф.

4	ООО «Мегион-Сервис»	Капитальный ремонт скважин; текущий ремонт скважин.	нет	непроф.
5	ООО «МТУ»	Крепление обсадных колонн, установка цементных мостов.	нет	непроф.
6	ООО «Мегионское управление буровых работ»	Строительство нефтяных и газовых эксплуатационных и разведочных скважин.	нет	непроф.
7	ООО «МегионНефтеРемСервис»	Капитальный ремонт нефтепромыслового и бурового оборудования; капитальный ремонт НКТ.	нет	непроф.
9	ООО «АиС-Сервис»	Услуги по техническому обслуживанию средств КИПиА, автоматики и телемеханики.	нет	непроф.
9	ООО «НефтеСпецТранс»	Транспортные услуги; техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.	нет	непроф.
10	ООО «АвтоТрансСервис»	Транспортные услуги; техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств.	нет	непроф.
11	ООО «МегионЭнергоНефть»	Прием, передача и распределение электрической энергии; обеспечение бесперебойного энергоснабжения.	нет	непроф.
12	ООО «ТеплоНефть»	Выработка и реализация тепловой энергии.	нет	непроф.
13	ООО «Негосударственное охранное предприятие «МегаЩит»	Охранные услуги и спасательные работы, охранные и противопожарные системы — обслуживание и ремонт	нет	непроф.

14	АНГДУ	Нефтегазодобывающее управление	да	проф.
15	ВНГДУ	Нефтегазодобывающее управление	да	проф.
16	УМТС	Осуществление материально-технического снабжения, закупок	нет	непроф.
17	Управление «Сервис-нефть»	содержание нефтепромысловых и бытовых объектов, уборка нефтеразливов	нет	непроф.
18	ЛДЦ «Здоровье»	медицинское обслуживание работников и населения	нет	непроф.

Итак, мы имеем список всех активов ОАО «СН-МНГ». По выбранному нами критерию из всех выше представленных активов 16 являются непрофильными. Это: ООО «Славнефть-Торг», ООО «Нефтеспецстрой», ООО «Лесное озеро», ООО «Мегион-Сервис», ООО «МТУ», ООО «Мегионское управление буровых работ», ООО «МегионНефтеРемСервис», ООО «АиС-Сервис», ООО «Нефте-СпецТранс», ООО «АвтоТрансСервис», ООО «МегионЭнергоНефть», ООО «ТеплоНефть», ООО «Негосударственное охранное предприятие "МегаЩит", УМТС, Управление «Сервис-нефть», ЛДЦ «Здоровье».

Таким образом, мы выявили непрофильные активы ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз».

Список литературы:

1. Годовой отчет ОАО «Славнефть-Мегионнефтегаз» за 2012. — 2012. — 23 с.
2. Крылатков П.П. Метод аутсорсинга и опыт выведения непрофильных активов в ОАО «Первоуральский новотрубный завод» // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. — 2012. — № 2. — С. 47—57.
3. Рябцун В.В., Рябцун О.А. Подготовка к реструктуризации в зависимости от класса непрофильных активов. // [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: http://elibrary.ru/query_results.asp.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕКТОРА МАЛОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ

Ковова Ирина Сергеевна
старший преподаватель,
Киевская государственная академия водного транспорта,
Украина, г. Киев
E-mail: 4303771@mail.ru

EVALUATION OF ECONOMIC STABILITY OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

Kovova Irina
senior Lecturer, Kiev State Marine Academy,
Ukraine, Kiev

АННОТАЦИЯ

В данной статье предложен методический подход к общей оценке состояния экономической устойчивости сектора малого бизнеса и пример реализации данного подхода на секторе малого бизнеса Украины. Также в статье приведен просчет альтернативной устойчивости для сектора малого бизнеса Украины вследствие массового внедрения на малых предприятиях процесного управления и реинжиниринга бизнес-процессов.

ABSTRACT

This article provides a methodical approach to the assessment of the overall economic stability of the small business sector and an example implementation of this approach to the small business sector of Ukraine. Also in the article is an alternative rendering of stability for the small business sector Ukraine due to mass adoption in small businesses-process management and re-engineering of business processes.

Ключевые слова: экономическая; устойчивость; бизнес-процессы; реинжиниринг; оценка; малое предприятие; малый бизнес.

Keywords: economic; sustainability; business processes; re-engineering; integrated; assessment; small enterprises; small business.

В современной науке существует обширный перечень методических подходов и моделей, способных в той или иной мере оценить состояние

и тенденции развития сектора малого бизнеса. Большинство из предложенных подходов содержат громоздкие многофакторные модели [1, 3] либо системы рейтинговых показателей [2, 4]. Однако ни одна из исследуемых моделей не может дать однозначного ответа на вопрос: экономически устойчив ли сектор малого бизнеса или нет?

Для определения общей устойчивости сектора малого бизнеса можно воспользоваться математическим описанием категории устойчивости малого предприятия, а именно способностью малого предприятия обеспечивать равномерное прибыльное развитие в условиях изменяемой внутренней и внешней среды. Исходя из того, что сектор малого бизнеса является совокупностью функционирующих в нем малых предприятий, его экономическую устойчивость можно определить как прибыльное развитие (в определенной степени рост) сектора малого бизнеса.

В самом узком смысле, уровень экономической устойчивости сектора малого бизнеса можно описать как произведение относительного прироста количества предприятий сектора (что будет отражать тенденцию развития: рост или упадок) и рентабельности данного сектора бизнеса в текущем периоде (что будет характеризовать эффективность его функционирования) (1).

$$I_{эсмб} = (Q_n/Q_{n-1}) * R_n \quad (1)$$

где: $I_{эсмб}$ — индекс экономической устойчивости сектора малого бизнеса;

Q_n — количество субъектов малого бизнеса, функционирующих в периоде за который исчисляется индекс;

Q_{n-1} — количество субъектов малого бизнеса, функционирующих в предыдущем периоде;

n — период за который исчисляется индекс;

R_n — рентабельность деятельности всех субъектов малого бизнеса, функционирующих в периоде за который исчисляется индекс.

Данное описание экономической устойчивости сектора малого бизнеса наиболее элементарно с математической точки зрения, однако оно дает лишь общее представление об экономической устойчивости сектора без привязки изменений его устойчивости к макроэкономическим показателям. С целью оценки экономической устойчивости в комплексе с макроэкономическими показателями предыдущую формулу логично дополнить приростом валового внутреннего продукта (ВВП), созданного в секторе малого бизнеса за исследуемый период и приростом числа занятого населения в данном секторе(2).

$$I \text{ оэсмб} = (Z_n/Z_{n-1}) * (H_n/H_{n-1}) * (Q_n/Q_{n-1}) * R_n \quad (2)$$

где: $I \text{ оэсмб}$ — индекс общей экономической устойчивости сектора малого бизнеса;

Z_n — ВВП созданный в секторе малого бизнеса в периоде за который исчисляется индекс;

Z_{n-1} — ВВП созданный в секторе малого бизнеса в предыдущем периоде;

H_n — число занятых в секторе малого бизнеса в периоде за который исчисляется индекс;

H_{n-1} — число занятых в секторе малого бизнеса в предыдущем периоде.

Исходя из поведения прироста показателей и значения рентабельности сектора малого бизнеса, установлены границы значений для индексов оценки экономической устойчивости отраженные в табл. 1

Таблица 1.

Граничные значения индекса экономической устойчивости

Значение индексов	Характеристика экономической устойчивости сектора
$I \text{ эсмб} (I \text{ оэсмб}) < 0$	Сектор экономически не устойчив
$0 < I \text{ эсмб} (I \text{ оэсмб}) < 1$	Низкая стойкость, передкризисное состояние
$1 < I \text{ эсмб} (I \text{ оэсмб})$	Сектор экономически устойчив

Таблица 2.

Индекс экономической устойчивости сектора малого бизнеса Украины

Индекс	Год				
	2008	2009	2010	2011	2012
$I \text{ эсмб}$	-7,36	-5,07	-0,47	-1,16	-2,28
$I \text{ оэсмб}$	-8,32	-4,68	-0,49	-1,62	-2,59
Состояние экономической устойчивости сектора	нестойкое	нестойкое	нестойкое	нестойкое	нестойкое

Данные государственного комитета статистики Украины позволили оценить уровень стойкости сектора малого бизнеса Украины за 2008—2012 годы [4]. Полученные результаты сформированы в табл. 2

Данные табл. 2 демонстрируют в целом неустойчивое состояние сектора малого бизнеса Украины, которое наглядно проиллюстрировано на рис. 1, где также представлен прогноз его поведения на 2013—2014 годы. Основное влияние на поведение этого показателя производит значение рентабельности сектора малого бизнеса, уровень которой с 2008 является отрицательным. Данные 2010 года демонстрируют скачок в сторону улучшений, однако такое поведение вызвано не повышением реальной рентабельности сектора малого бизнеса, а изменением методики государственного комитета статистики Украины по её вычислению. Одним из инструментов повышения рентабельности и экономической устойчивости малых предприятий является реинжиниринг бизнес-процессов, направленный на комплексную оптимизацию деятельности малого предприятия. Положительное влияние на экономическую устойчивость малого предприятия данного инструмента доказано экспериментальным путем, методом его внедрения на группу убыточных малых предприятий Украины. Выборка данных предприятий статистически обоснована, репрезентативна и отражает поведение генеральной совокупности на 85 % с допустимой ошибкой +0,17(-0,17). Результаты исследования представлены в табл. 3.

Таблица 3.

Альтернативная устойчивость малых предприятий Украины

Показатель	года					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Альтернативная устойчивость малых предприятий Украины, вследствие внедрения реинжиниринга бизнес-процессов скорректированная на достоверность исследования 85 %	-0,12	0,04	0,08	0,14	0,22	0,30
Оптимистическая альтернативная устойчивость малых предприятий Украины, с учетом допустимой ошибки +0,17	0,05	0,21	0,25	0,31	0,39	0,47
Пессимистическая альтернативная устойчивость малых предприятий Украины, с учетом допустимой ошибки -0,17	-0,29	-0,13	-0,09	-0,03	0,05	0,13

Однако может ли изменение экономической устойчивости отдельных малых предприятий повлиять на повышение экономической устойчивости всего сектора малого бизнеса, как генеральной совокупности исследования. На основе данных, полученных в результате исследования выбранных предприятий, построена альтернативная кривая экономической устойчивости малых предприятий Украины с прогнозом ее поведения на 2013—2014 годы и варианты её оптимистического и пессимистического поведения в заданном доверительном интервале (Рис. 1).

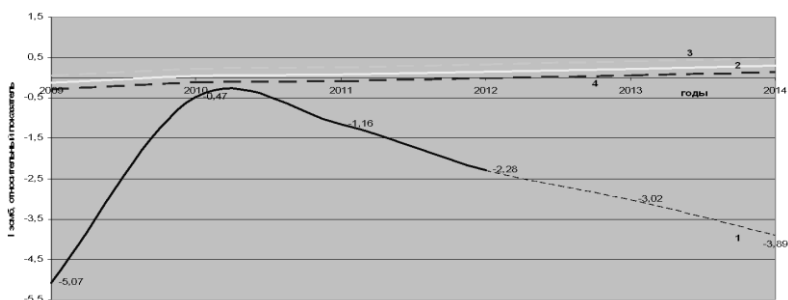


Рисунок 1. Устойчивость сектора малого бизнеса Украины

Кривая 1 на рис.1 демонстрирует реальное поведение экономической устойчивости сектора малого бизнеса Украины. Кривая 2 демонстрирует поведение альтернативного варианта экономической устойчивости сектора малого бизнеса Украины, вследствие массового внедрения реинжиниринга бизнес-процессов на малых предприятиях. Кривые 3 и 4 соответственно отображают оптимистическое и пессимистическое поведение кривой альтернативной устойчивости.

Иллюстрация исследований на рис.1 позволяет утверждать, что массовое внедрение реинжиниринга бизнес-процессов на малых предприятиях повысит в целом уровень экономической устойчивости в секторе малого бизнеса.

Список литературы:

1. Анохин С.Н. Основы экономической устойчивости промышленных предприятий в рыночной экономике. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. — 44 с.
2. Индекс политики в сфере МСП: страны восточного партнерства 2012 год.: Український фонд підтримки підприємництва. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: <http://www.ufpp.gov.ua> (дата обращения 20.11.2013).
3. Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю., Назаров В.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості. Монографія. Київ: Лібра, 2003. — 328 с.
4. Підсумковий звіт з якості результатів річного вибіркового структурного обстеження малих підприємств за 2012 рік: Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата обращения 20.11.2013).

СЕКЦИЯ 12.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ПРОЕКТОВ В ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ

Коньшунова Анна Юрьевна

*канд. экон. наук, начальник отдела маркетинга
Омского филиала ОАО «Ростелеком»,*

РФ, г. Омск

E-mail: konshunova@mail.ru

ON THE QUESTION OF PROJECTS' CLASSIFICATION IN PROJECT MANAGEMENT

Anna Konshunova

*candidate of economic sciences, Head of Marketing Department
in Omsk Branch of OJSC Rostelecom,
Russia, Omsk*

АННОТАЦИЯ

Управление проектами в нашей стране на протяжении последних лет широко применяется в различных сферах деятельности и отраслях экономики. Применение классификации проектов как основы структурного видения позволяет оптимизировать методы и средства управления конкретными проектами и повысить эффективность их реализации.

ABSTRACT

Project management is widely used in our country during the last years in different spheres of business and sectors of economy. Using projects' classification as the basis of structural vision will allow the optimization of methods and means of certain projects' management and will increase their performance efficiency.

Ключевые слова: управление проектами; проекты; виды проектов.

Keywords: project management; projects; types of projects.

Управление проектами в нашей стране получает все более широкое распространение. Проекты, с которыми организациям приходится сталкиваться в реальной жизни, чрезвычайно многообразны. Они могут отличаться по сфере приложения, составу предметной области, масштабам, длительности, степени сложности, влиянию результатов и т. п. Для выбора того или иного подхода к управлению конкретным проектом предварительно необходимо разобраться с особенностями именно данного вида проекта.

Классификация проектов — важная составляющая процесса управления проектами в компаниях, где присутствует портфель проектов. Она позволяет стандартизировать терминологию, упростить взаимопонимание между всеми участниками. В различных источниках встречаются разные подходы к такого рода классификации.

По ряду классификационных оснований у большинства исследователей отсутствуют разногласия. Это касается выделения видов проектов по следующим критериям:

1. По масштабу (размеру проекта): малые, средние, мегапроекты.

Под «масштабом проекта» понимают, как правило, объемы финансирования проекта, размеры проекта, количество участников и степень влияния на окружающий мир. Разделение проектов на проекты с большими, средними, малыми затратами может быть отдельно осуществлено только по критерию объема необходимых финансовых ресурсов [13].

Оценка масштабов проекта является во многом субъективной процедурой, отражающей взгляд участников на проект. Этот взгляд во многом определяется и степенью участия конкретного лица, и престижностью проекта, и ресурсным потенциалом его участников. Выбор критериев масштаба проекта также определяется конкретной ситуацией. Так в зависимости от отрасли, масштабов деятельности компании-исполнителя и страны, в которой реализуется проект, уровни финансирования для проектов одного и того же типа будут существенно отличаться.

2. По срокам реализации (длительности проекта, продолжительности периода осуществления проекта): краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные. Исследователи расходятся при этом в количественной оценке сроков отнесения проектов к данным

выделенным типам. Так краткосрочные проекты ограничивают либо 1 годом [1; 7], либо 3 годами [2; 3; 4; 9; 11, 13], а долгосрочные соответственно превышают 3 года, либо 5 лет.

3. По сложности (по степени сложности): простые, сложные, очень сложные.

Сложные проекты подразумевают наличие технических, организационных или ресурсных задач, решение которых предполагает нетривиальные подходы и повышенные затраты на их решение. На практике встречаются варианты сложных проектов с преобладающим влиянием какого-либо из перечисленных видов сложности, например использование нетрадиционных технологий строительства, значительное число участников проекта, сложные схемы финансирования и др. — все это суть проявления сложности проектов. Косвенным признаком сложности проекта может также являться удельный вес затрат на его прединвестиционную проработку. Сложный, с точки зрения его участника, проект предопределяет более пристальное внимание к предварительным исследованиям приемлемости участия в нем и, как следствие, большие затраты.

4. По классу/типу (по составу и структуре проекта и его предметной области; сфокусированности на одном или нескольких результатах; по требованиям к ограниченности ресурсов совокупности проектов): монопроект, мультипроект. Во многом отнесение проекта к классу монопроекта зависит от точки зрения. Например, строительство многоквартирного дома подрядчиком может рассматриваться как монопроект, но в инвестировании такого рода проекта бывает задействовано значительное количество частных инвесторов, и для них этот проект будет представляться мультипроектом.

5. По виду проекта (по характеру предметной области проекта): инвестиционный, инновационный, научно-исследовательский, учебно-образовательный, смешанный/комбинированный.

Интересным представляется подход В.Н. Фунтова [13, с. 59], при котором с точки зрения природы проекта они разделяются на инвестиционные (подразумевающие использование внутренних или внешних по отношению к компании инвестиций и предполагающие их обязательный спланированный и своевременный возврат и увеличение) и неинвестиционные (подразумевающие использование внутренних или внешних затрат и не предполагающие их непосредственного возврата). А разделение проектов на учебно-образовательные, проекты исследований и стратегического развития,

инновационные и комбинированные осуществляется автором по другому классификационному основанию.

6. По типу проекта (по основным сферам деятельности, в которых осуществляется проект, по функциональной направленности): технический, организационный, экономический, социальный, смешанный. В данном случае подразумевается доминирующая составляющая проекта, так как любой проект имеет и техническую, и организационную, и экономическую, и социальную составляющие [3, с. 9].

Неоднозначным является вопрос о включении в данный перечень маркетинговых проектов. Большинство исследователей не выделяет их в данной классификации, некоторые (например [13, с. 59]) выделяют. Третьи [9] включают маркетинговые проекты в разделение по другому классификационному основанию.

Необходимо отметить позицию Г. Дитхелма [6, с. 26], при которой проекты в целом делятся на технические проекты и нетехнические. При этом технические проекты (строительные, космические, касающиеся исследований и разработок) часто имеют детерминированную природу, ориентированы на законы естественных наук. Нетехнические проекты (реорганизационные, маркетинговые, прочие деловые проекты) имеют меньшую степень риска, неудача проявляется преимущественно в форме финансовых убытков.

7. По географическому признаку (характеру проекта; уровню участников) [1; 2; 4; 6; 9]: международные, отечественные (национальный). Далее отечественные проекты еще более детализируются.

Обобщенные результаты анализа вышеуказанных классификаций приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Виды проектов

Классификационные признаки	Типы проектов	Авторы
По масштабу	Малый; Средний; (Крупный)*; Мегапроект (Очень крупный / Большой)	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 11, 13
По срокам реализации	Краткосрочный; Среднесрочный; Мегапроект (Долгосрочный)	1, 2, 3, 4, 5, 7, 9, 11
По сложности	Простой; Сложный (Организационно сложный, Технически сложный, Ресурсно сложный, Комплексно сложный); Очень сложный	1, 2, 3, 4, 9, 11, 12, 13

По классу/типу	Монопроект; Мультипроект; (Мегапроект)	2, 3, 4, 5, 9, 10, 11, 13
По виду проекта	Инвестиционный; Инновационный; Научно-исследовательский; Учебно-образовательный; Смешанный /комбинированный	1, 2, 3, 7
По типу / функциональной направленности	Технический / (научно-технический); Организационный; Экономический; (Маркетинговый); (Юридический); (Экологический); Социальный; Смешанный	2, 3, 4, 5, 7, 11, 13
По географическому признаку	Международный; Отечественный /национальный (региональный, городской, межотраслевой, отраслевой, корпоративный, ведомственный, проект одного предприятия)	1; 2; 4; 6; 9

**Типы проектов, указанных в скобках, выделяют не все исследователи*

Мы не останавливаемся на детальном описании данных проектов, так как достаточно полно они освещены в вышеуказанных источниках. Интересным представляется рассмотрение классификаций проектов, которые встречаются у небольшого числа исследователей, но могут быть полезны в практической деятельности организаций.

По требованиям к качеству и способам его обеспечения [9]: бездефектный, модульный, стандартный. В *бездефектных проектах* в качестве доминирующего фактора выступает повышенное качество, стоимость их весьма высока; примером может являться проект строительства атомной электростанции. *Модульные проекты* используются, как правило, для промышленных объектов, сооружаемых в труднодоступных, отдаленных районах с неразвитой производственной и социальной инфраструктурой. Крупные строительно-технологические блоки будущих объектов изготавливаются не на месте эксплуатации, а доставляются к нему готовыми.

По степени известности проблемы [3; 6]: традиционные и нетрадиционные. Условное понятие «*традиционные проекты*» подразумевает некоторую повторяемость, хотя каждый такого рода проект в определенной степени уникален, его основные характеристики совпадают. При осуществлении традиционных проектов имеется возможность опираться на уже известную технологию и планирование результатов. Например, строительная компания каждый раз создает новые объекты, однако сами процессы прединвестиционных исследований, разработки проектной документации, строительства и сдачи объекта в эксплуатацию не являются для участников проекта чем-то неизведанным. *Нетрадиционные*

проекты, как правило, являются для участников проекта принципиально новым явлением, предполагающим максимальную степень неопределенности. Нетрадиционные проекты появляются как ответ на неожиданные ситуации и требуют немедленного и радикального реагирования. К нетрадиционным проектам также относят чрезвычайно крупные проекты в момент их первого испытания (например, создание атомной бомбы, космические проекты). В случае успеха такие проекты в дальнейшем становятся традиционными.

Существуют альтернативные варианты разделения проектов по степени новизны, новаторства/рутинности [6; 13]. Один из них [13] предполагает следующие виды проектов в зависимости от степени новизны (неопределенности) целей проекта и процесса их достижения: проекты, новые по отношению к бизнесу компании или исполнителю; проекты, родственные бизнесу компании или исполнителю; повторяющиеся проекты; типовые проекты.

По принадлежности к предприятию [1; 6]: внешние, внутренние. При реализации **внутренних проектов** заказчики и исполнители принадлежат к одной и той же организации. Внутренними могут быть проекты по улучшению качества, разработке продукта, изменению организационной структуры и т. п. К **внешним** относятся проекты, в которых исполнитель или заказчик не являются сотрудниками данной организации. Внешние проекты могут выполняться на основании официального договора, либо по неформальному соглашению.

По уровню организации (внутри компании) [1]: локальные, корпоративные. **Локальные** проекты реализуются на уровне структурного подразделения, филиала; **корпоративные** — на уровне компании в целом.

По степени зависимости проектов [10]: независимые, зависимые. Для **независимых** проектов отсутствуют какие-либо технологические ограничения на последовательность их выполнения и моменты начала, кроме ресурсных ограничений. Для **зависимых** проектов задан сетевой график, отражающий допустимую последовательность реализации проектов.

По способам и источникам финансирования [13]: внутренние источники; дополнительные средства владельцев бизнеса; кредиты (займы); госбюджетное финансирование; смешанные источники финансирования.

По отношению к стратегии компании возможны два варианта классификации [13]. Согласно первому из них проекты делятся на проекты, включенные в стратегический план, дополняющие стратегию, не укладывающиеся в стратегию. Такая классификация

возможна, если у компании есть миссия и видение бизнеса, которые документированы и структурированы в стратегии предприятия на конкретный срок. Иной вариант классификации, связанной со стратегией, включает подразделение на стратегические, оперативные и вспомогательные проекты.

По характеру целевой задачи проекта [9]: антикризисный; маркетинговый; образовательный; реформирование / реструктуризация; инновационный; чрезвычайный.

По главной причине возникновения проекта [9]: открывшиеся возможности; чрезвычайная ситуация; необходимость структурно-функциональных преобразований.

По цели проекта [13]: прирост объема продажи товаров (услуг); увеличение доли компании на рынке; расширение (обновление, сокращение) ассортимента товаров (услуг); повышение качества товаров (услуг) компании; снижение издержек обращения товаров (затрат на услуги) компании; решение общественно-значимых проблем (политических, социальных, благотворительных, экологических и др.).

По месту в структуре бизнес-процессов компании [11]: проекты развития бизнеса; обеспечивающие проекты; контрактные (производственные) проекты.

Четыре основные категории проектов [8, с. 2]: проекты в области инженерно-строительных, строительных/ нефтехимических, добывающих и карьерных работ; промышленные проекты для разработки новой продукции или для производства частей оборудования; управленческие проекты; научно-исследовательские проекты.

С точки зрения специфики предметных областей [14]: терминальные проекты (имеющие конечную цель и четко ограниченный жизненный цикл); развивающиеся проекты (не имеющие на момент инициации конечных целей); открытые проекты (отсутствие четко заданных и неизменных целей, жизненный цикл не ограничен); мультипроекты.

Некоторые из рассмотренных выше классификаций носят дискуссионный характер. Так, на наш взгляд, спорным является выделение проектов по целям возникновения, т. к. данное основание уже содержится в классификации по функциональным областям. Основания «по характеру целевой задачи проекта» и «по главной причине возникновения проекта» могут быть объединены в силу их значительного смыслового сходства. Четыре основные категории проектов, выделяемые Д. Локком [8], не охватывают весь круг возможных проектов.

Таким образом, мы рассмотрели варианты классификационных оснований и видов проектов в проектном управлении — как наиболее

распространенные, так и редко встречающиеся. Каждая из классификаций имеет свои достоинства и ограничения в применении. Организация может использовать собственный набор принципов классификации проектов. Комплексная классификация, учитывающая одновременно несколько критериев, позволит систематизировать портфель проектов компании, предложить принципы отбора проектов, помочь участникам легче понять специфику проектов, в которых они работают.

Список литературы:

1. Абдикеев Н.М. Информационный менеджмент. Учебник. Издательство: Инфра-М. 2010 г., — 400 с.
2. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять проектами: Научно-практическое издание. М.: СИНТЕГ-ГЕО, 1997. — 188 с.
3. Володин В.В. «Управление проектами». /Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М., 2003. — 181 с.
4. Воропаев В.И. Управление проектами в России. М.: «Аланс», 1995. — 225 с.
5. Гейзлер П.С. Управление проектами: Учеб. пособие / П.С. Гейзлер, О.В. Завьялова. Мн.: БГЭУ, 2005. — 255 с.
6. Дитхелм Г. Управление проектами. В 2. Т. 1: пер. с нем. СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. — 400 с.
7. Куправа Т.А. Управление проектами. Вводный курс: Учеб. пособие. М.: изд-во РУДН, 2008. — 121 с.
8. Локк Д. Основы Управления проектами / Пер. с англ. М.: «НIPPO», 2004. — 253 с.
9. Управление проектами: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур [и др.]; под общ.ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро 5-е изд., перераб. М.: Издательство «Омега-Л», 2009. — 960 с.: ил., табл. — (Современное бизнес-образование)/.
10. Матвеев А.А., Новиков Д.А., Цветков А.В. Модели и методы управления портфелями проектов. М.: ПМСОФТ, 2005. — 206 с.
11. Полковников А.В. Управление проектами / Полковников А.В., Дубовик М.Ф. М.: Эксмо, 2011. — 528 с. — (Полный курс MBA).
12. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 240 с.: ил.
13. Фунтов В.Н. Основы управления проектами в компании. 2-е изд., доп. СПб.: Питер, 2008. — 336 с: ил. — (Серия «Учебное пособие»).
14. Управление проектами. Основы проектного управления: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. М.Л. Разу. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2011. — 768 с.

СЕКЦИЯ 13.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Галиев Рустем Мирзанурович

*канд. пед. наук, доцент кафедры финансы, денежное обращение
и кредит Набережночелнинского института
(филиала) Казанского (Приволжского) федерального университета,
РФ, г. Набережные Челны
E-mail: RM.Galiev@mail.ru*

Герасимов Владислав Олегович

*Студент кафедры экономическая теория и экономическая политика
Набережночелнинского института
(филиала) Казанского (Приволжского) федерального университета
РФ, г. Набережные Челны*

ROLE OF GOVERNMENT INVESTMENT FOR DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Rustem Galiev

*candidate of pedagogic sciences, associate professor of the chair
of Finances, Currency and Credit,
branch of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,
Russia, Naberezhnye Chelny*

Vladislav Gerasimov

*student of the chair of Economics and Economic Policy,
branch of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,
Russia, Naberezhnye Chelny*

АННОТАЦИЯ

В данной статье говорится о роли государственных инвестиций в России в развитии инновационных технологий. Также приведен опыт передовых зарубежных стран в инвестировании научной деятельности и развитии стратегических предприятий, что ведет к техническому, и более того социально-экономическому развитию всего общества.

ABSTRACT

The article states the role of government investments in Russia for the development of innovative technologies. There is also presented foreign countries' experience in research investment and strategic enterprises development, which leads to technical as well as to social and economic development of the whole society.

Ключевые слова: инвестиции; инновации; социально-экономическое развитие; инновационный проект.

Keywords: investment; innovations; social and economic development; innovative project.

В условиях перехода на инновационный путь развития возрастает регулирующая и созидательная роль государства, которая должна обеспечить технологический прогресс общества. Государство отвечает за создание национальной стратегии развития, выработку соответствующих механизмов ее реализации и формирование эффективных институтов развития. Оно должно стимулировать создание и внедрение новых технических изобретений, ускоряющих процесс развития, аккумулировать ресурсы, требуемые для реализации крупных инновационных проектов.

Создание нового имеет большой фактор риска из-за невозможности заранее предсказать положительные результаты экспериментов, из-за существенных затрат, сопровождающий этап разработки и внедрения новых технологий. Для того чтобы получить изобретение, приносящее коммерческий успех требуется проработать не менее сотни научно-технических идей. Иначе говоря, инновационный процесс, как объект инвестирования не является финансово привлекательным для частного бизнеса, который в основном ориентирован на получение высокой прибыли в кратчайшие сроки.

Таким образом, необходимость участия государства в инновационных процессах обусловлена объективными причинами и связана с особенностью инновационной деятельности как объекта для частного инвестирования. Это подтверждается теоретическими обобщениями и успешной практикой частно-государственного

партнерства некоторых странах (США, Германия, Япония и др.), позволившего им добиться значительных результатов в формировании конкурентоспособного бизнеса [4].

На сегодняшний день роль государства чрезвычайно высока и по другой причине. Порядка двадцати лет назад Россия вошла в рыночную экономику, но даже сегодня многие фрагменты рыночных механизмов еще не полностью функционируют. В стране высока доля государственного сектора, нет крупных наукоемких компаний, в зачаточном состоянии находится венчурное инвестирование, широко распространенное в мировой практике. Все перечисленное значительно затрудняет формирование эффективно действующих национальных инновационных систем и адекватных финансовых механизмов. Это также является одной из важнейших причин подтверждающих важную роль государства в поддержке инновационной деятельности [3].

Мировой опыт показывает, что чем глубже и радикальнее были прорывы в науке и технике, информационном обеспечении и технологии, тем больше общество и бизнес возлагает надежды на государство, его институты и ресурсы. В большинстве развитых стран вмешательство государства в процесс реализации инновационной политики проявляется в сфере разработок и исследований, как самой рискованной части инновационного цикла. Так, доля расходов на науку в государственном бюджете в развитых странах Запада составляет 2,5—4 % (Германия, Швейцария) [6], и это притом, что основным источником инвестирования в исследования и разработки в этих странах являются крупные частные корпорации [4].

В России другая ситуация: несмотря на то, что средства государственного бюджета на науку очень велики, но доля бюджета значительно меньше, чем в западных странах (составляет 1,16 %) [6]. Безусловно, сложившаяся ситуация не может не вызывать глубокой озабоченности, поскольку постоянное недофинансирование науки превращает ее в затратную область и делает бесперспективными всякие попытки перехода к инновационной модели развития экономики в России [1].

Необходимо отметить, что бюджетные средства направляются в основном на фундаментальные исследования и гораздо меньше в прикладные разработки, которые государство финансирует через систему государственных заказов в рамках государственных целевых программ (Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014—2020 годы»), которые

разрабатываются в приоритетных областях. Основным источником финансирования технологических инноваций являются собственный капитал компаний и российские научные фонды, такие как, Российский фонд фундаментальных исследований и Российский гуманитарный научный фонд.

Предприятия преимущественно опираются на собственные средства, не потому что их достаточно, а от того, что альтернативных источников мало или их трудно найти. Для финансирования инноваций, кредитная система используется не достаточно. Как правило, кредиты банков даются под высокие проценты и носят краткосрочный характер, а инновационные проекты являются долгосрочными и дорогостоящими. Поэтому предприятия стараются избегать даже доступных кредитов. Прямое участие государства в финансировании инновационных проектов ограничено объемами имеющихся финансовых ресурсов.

Следует отметить, что в последние годы государство активизировало свою деятельность по созданию специальных механизмов, которые стимулируют приток инвестиций в инновационные проекты. Правительство начало разработку основных подходов и направлений развития разнообразных форм государственно-частных партнерств, которые создаются с целью реализации крупномасштабных инновационных проектов. Сегодня в России уже имеется отдельный опыт функционирования таких партнерств [5].

Так, акционерная финансовая корпорация «Система» и входящие в нее компании («Концерн РТИ-Системы», «Концерн «Научный центр» и «Система-Телеком») объявили о подписании генерального соглашения о сотрудничестве с МГТУ им. Баумана и Институтом радиотехники и электроники РАН [7]. По условиям договора компании и вузы будут совместно развивать инновационную инфраструктуру и займутся реализацией перспективных наукоемких проектов, включая экспертизу научно-технических разработок для выявления коммерчески перспективных проектов, а также получение патентной охраны на используемые разработки [1].

Однако нельзя не заметить, что частно-государственные партнерства создаются, как правило, с участием крупных топливно-энергетических компаний, являющиеся более благополучным сегментом российской экономики. Многие из этих компаний, уже завершили процессы консолидации и приватизации, приступив к оптимизации внутренней организационной структуры, формируя научно-исследовательские подразделения. Ряд крупных компаний нефтегазовой отрасли освоил новые для них функции структуро-

образующих элементов инновационных систем, вследствие чего эти компании, вошли в группу наиболее инновационно-активных. За ними следует химическая промышленность, тесно связанная с нефтегазодобычей.

В России приоритетным направлением в развитии государственно-частного партнерства стала реализация крупных инновационных проектов или мегапроектов, выполняемых коллективами, объединяющими представителей промышленности и науки. Идея данной инициативы заключается в том, что, поддерживая мегапроекты, государство принимает на себя технологические риски и тем самым создает условия для развития высокотехнологичного бизнеса. Поддержка государства инновационных проектов является временной инициативой для создания примеров успеха, которые должны вызывать приток инвестиций в высокотехнологичные отрасли.

Мегапроекты включают в себя реализацию полного инновационного цикла «прикладные научные исследования, опытно-конструкторские и технологические разработки, освоение производства» рассчитанные на период 3—4 года.

Реализуя мегапроект, государство обеспечивает не более половины необходимых затрат, а остальную часть финансируют заинтересованные инвесторы. Итогом мегапроектов является выпуск и реализация конкурентоспособной продукции, прибыль от которой превышает вложенные бюджетные средства, предоставленные исполнителю по государственному контракту, не менее чем в 5 раз [2].

В настоящее время, ряд экспертов настороженно отзываются о мегапроектах. По их мнению, при выборе мегапроектов велика вероятность лоббирования и остается открытым вопрос, действительно ли эти проекты являются инновационными и не финансируются ли таким образом простая модернизация производства?

Ещё одним важным механизмом государственного инвестирования в инновационные проекты может стать формирование специализированных банков развития, которые во всем мире зарекомендовали себя как эффективный механизм стимулирования развития приоритетных сфер экономики и инновационных проектов. В России таким банком стал Российский Банк Развития (с 2011 г. — Банк поддержки малого и среднего предпринимательства), которому отведена важная роль в финансовой поддержке реального сектора и реструктуризации промышленности. Первым практическим шагом на этом пути можно считать участие МСП совместно с Внешторгбанком в кредитовании малого и среднего бизнеса. МСП при реализации этой программы на местах действует через

региональные банки. Однако это пока один из не многих примеров создания специализированной кредитной организации, призванной обеспечить финансовую поддержку инновационных проектов. Дальнейшее развитие таких институциональных форм кредитования инновационной деятельности, безусловно, зависит от соответствующей политики российского государства [1].

Иностранные компании, владея большими капиталами, вкладывают значительные средства в исследования и разработки. Российские частные компании в большинстве своем обладают низкой капитализацией и доля предпринимательского сектора финансирования инновационных технологий ничтожна мала.

Таким образом, активная инвестиционная политика государства, создает условия для позитивного сдвига в экономике. Этот процесс способствует техническому, а, следовательно, и социально-экономическому развитию всего общества. На основе инвестиций создаются новые предприятия, а уже существующие — расширяются, разрабатываются новые, самые современные виды продукции, что, в свою очередь, приносит выгоду не только потребителям инвестиций, их партнерам по бизнесу и самим инвесторам, но и государству в целом.

Список литературы:

1. Государственные инвестиции в рыночной экономике: пределы и возможности. Материалы круглого стола./Под. ред. Б.А. Хейфец М.: АОЗТ «ЭПИКОН», 2006.
2. Гретченко А.А. Роль государства в инновационном развитии России // Вестник СГСЭУ. — 2010. — № 1. — с. 15—19.
3. Гретченко А.А. Роль государства в инновационном развитии России // Экономические Науки. — 2010. — № 7. — с. 62—67.
4. Гукасян Г.М. Экономическая теория. М.: Эксмо, 2008.
5. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР / Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> / (дата обращения: 29.11.2013 г.).
6. Степаненко Д.М. Инновационный процесс и инновационная деятельность: понятие, сущность, характеристики //Проблемы современной экономики. 2009. № 4.
7. Финансовые результаты деятельности ОАО АФК «Система» за третий квартал 2013 года [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sistema.ru/> (дата обращения: 29.11.2013 г.).

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВУЗА

Демко Олеся Анатольевна

*магистрант 2 курса
Астраханского государственного технического университета,
РФ, г. Астрахань
E-mail: dem_lesia@mail.ru*

Котова Татьяна Владимировна

*канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «АГТУ»,
РФ, г. Астрахань
E-mail: kotova-tatyana@yandex.ru*

PROBLEMS OF FINANCING UNIVERSITY

Olesya Demko

*master 2 course of the Astrakhan state technical University,
Russia, Astrakhan*

Tat'yana Kotova

*master of sciences, associate professor
of Astrakhan state technical University,
Russia, Astrakhan*

АННОТАЦИЯ

Серьезная конкуренция имеет место на рынке образовательных услуг. Наличие ресурсов, их рациональное использование — это необходимое условие успешного развития образовательных учреждений. Авторы этой статьи исследуют источники финансирования деятельности вуза, на примере Астраханского государственного технического университета. Основные факторы, тормозящие развитие приносящей доход деятельности были выявлены в результате анализа финансов и их эффективности.

ABSTRACT

There is a strong competition on the market of educational services. Availability of resources, it's rational use is necessary condition of a successful development of educational establishment. Authors of this article research the sources of funding of the University, the example of Astrakhan state

technical University. The main factors impeding the development of income — generating activities have indentified as a result of analysis of finances and their effectiveness.

Ключевые слова: образование; финансовые ресурсы; федеральный бюджет; средства от приносящей доход деятельности; источники доходов; статьи расходования.

Keywords: education; finances; the Federal budget; funds from the income-generating activities; sources of income breakdown of income.

Образование представляет собой ведущую производительную отрасль экономики, от уровня которой зависит функционирование и развитие общества в целом. И пока образование будет выполнять свою главную роль, которая заключается в качественной подготовке и выпуске квалифицированных кадров для всех отраслей материального и нематериального производства, оно всегда будет приоритетно. Образование нуждается в значительном финансировании, как и любая отрасль, для реализации своих целей и задач. Учитывая это, вопрос финансирования вузов и способы повышения эффективности использования уже имеющихся средств стоит очень остро.

Анализ правового регулирования деятельности Астраханского государственного технического университета (далее вуз) в области финансов показал, что основными законодательными актами, регулирующими финансовую сторону, являются: Гражданский кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; Бюджетный кодекс РФ; Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» и др.

В настоящее время источники финансирования вуза могут быть представлены на рис. 1.

Бюджетные средства — это средства, выделяемые вузу для обеспечения его основной образовательной деятельности (подготовка специалистов с высшим профессиональным образованием, выполнения НИОКР, предусмотренной уставом) [3].

Несмотря на ежегодное увеличение доли бюджетных ассигнований, вузы остро ощущают его нехватку. В докладе Организации экономического сотрудничества от 12.09.2012 г., отмечено, что доля бюджетных ассигнований на образование в ВВП составляет 4,7 %, что ниже уровня в большинстве развитых стран, где на эти нужды расходуются как минимум 5 % от ВВП [1].



Рисунок 1. Состав источников финансирования деятельности вуза

В условиях нестабильности внешней среды перед вузом стоят задачи, связанные с развитием и укреплением позиций на рынке, содержанием своей инфраструктуры и поиском средств, идущих на обеспечение учебного процесса. Вузы поставлены перед необходимостью искать дополнительные финансовые ресурсы, и одним из источников их поступления становятся средства от приносящей доход деятельности. Они позволяют вузу повысить эффективность работы, стать более конкурентоспособным на рынке и достичь лучшего качества оказываемых им услуг.

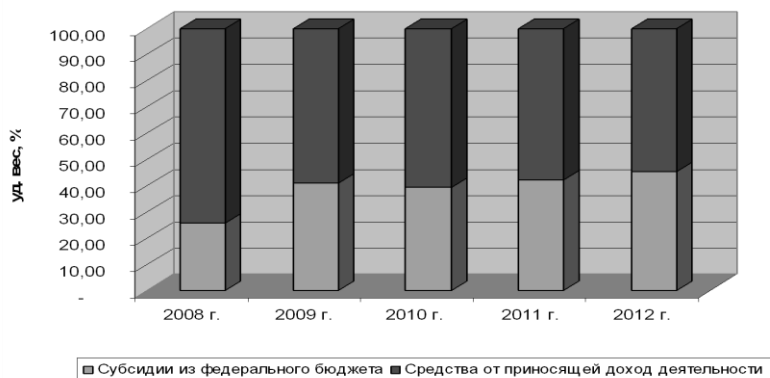


Рисунок 2. Структура доходов вуза за 2008—2012 г.

Как видно из рисунка 2 в структуре доходов вуза, за анализируемый период, преобладают средства от приносящей доход деятельности, доля которых составляет более 50 %.

Средства от приносящей доход деятельности — это поступления от оказания учреждением услуг (выполнения работ), относящихся в соответствии с уставом к основным видам деятельности, а также поступления от иной приносящей доход деятельности.

Доходы от образовательной деятельности составляют 77,5 % в доходах от приносящей доход деятельности вуза.

Еще одним источником внебюджетных доходов вуза является его инновационная деятельность, под которой понимается многомерная деятельность, направленная на создание инновационных продуктов, технологий и услуг, обучение инновациям и воспроизводство инновационных кадров. Инновационная деятельность должна иметь практическую направленность и влиять на качество образования.

Научно-исследовательская деятельность — деятельность, направленная на проведение фундаментальных и прикладных научных исследований, научно-технических и опытно-конструкторских работ [2]. Она позволяет использовать весь потенциал вуза, включая научный, кадровый и информационный, что положительно сказывается на качестве и всесторонней подготовке специалистов. Научно-исследовательская деятельность вуза требует соответствующей материально-технической базы: научно-исследовательские лаборатории; технопарки; интеллектуальную собственность; бизнес-инкубаторы и т. д. Научные разработки — это интеллектуальная собственность.

За последние годы в вузе получили развитие не только платные формы обучения, оказание широкого спектра образовательных услуг, но и иные виды деятельности, в частности прочая приносящая доход деятельность — деятельность, оказываемая структурными подразделениями вуза.

Соотношение доходов и расходов вуза показало, что в 2010 году вуз ощущал нехватку финансовых ресурсов, доходы превышали расходы на 0,7 %. В большей степени на эту величину повлияли ряд факторов, таких как: неблагоприятная демографическая ситуация привела к резкому сокращению общей численности студентов, обучающихся на коммерческой основе; фиксирование стоимости обучения; несвоевременные платежи; рост тарифов на коммунальные услуги; неудовлетворительное состояние имущественного фонда и т. д.

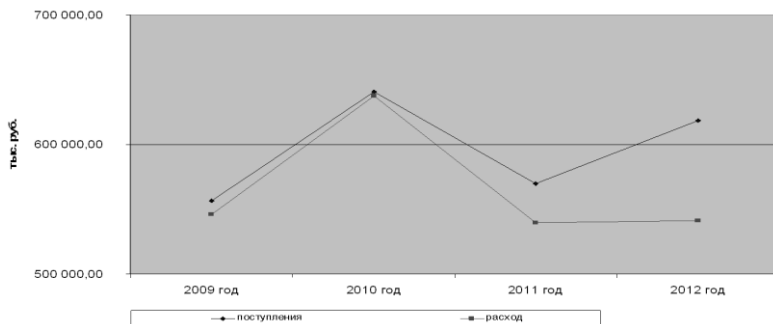


Рисунок 3. Движение средств вуза за период с 2009 г. по 2012 г.

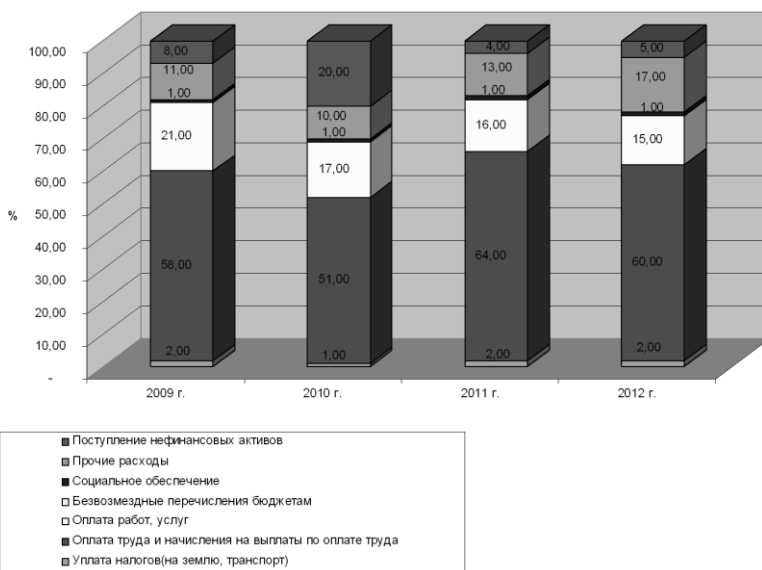


Рисунок 4. Структура расходования денежных средств вуза по статьям расходов за период с 2009 г. по 2012 г.

С 2011 года вуз проводит политику, направленную на повышение эффективности расходования финансовых средств. В числе ее основных направлений можно отметить:

- оптимизацию организационной структуры;

- делегирование непрофильных функций сторонним организациям;
- внедрение мероприятий по сокращению коммунальных расходов вуза, за счет приобретения и установки приборов учета и т. д. Принятые вовремя меры привели к сокращению расходов вуза, и рациональному использованию финансовых ресурсов.

Анализ динамики основных статей расходов вуза показал, что наибольший удельный вес в общей сумме расходов в анализируемый период, занимает заработная плата, доля которой составляет 60 %. В большей степени это связано с изменением законодательства на федеральном уровне, в части роста МРОТ и начислений на выплаты по оплате труда. Также существенно увеличились расходы на оплату работ и услуг сторонних организаций, чья доля составляет примерно 17 %. Они связаны с ежегодным ростом затрат на коммунальные услуги и расходов, связанных с содержанием имущества. Значительная доля всех расходов вуза, более 55 % покрывается за счет средств от приносящей доход деятельности, что подтверждает их значимость.

К числу основных факторов, тормозящих развитие приносящей доход деятельности вуза можно отнести:

- недостаточный уровень материально-технической базы;
- несовершенство нормативно-правовой базы;
- административные барьеры;
- высокая конкуренция.

Снижение влияния всех этих факторов, поиск новых источников финансирования приведут к полному использованию потенциала вуза и его экономической стабильности.

Список литературы:

1. Взгляд на образование 2012 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/> (дата обращения 29.11.2013).
2. НИОКР [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org> (дата обращения 29.11.2013).
3. Устав ФГБОУ ВПО «АГТУ», утвержденный приказом ФАР от 17.12.2012 г № 1071. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://astu.org/Content/UserImages/Устав%20АГТУ.pdf> (дата обращения 29.11.2013).

ПРАКТИКА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Пшеничников Роман Сергеевич

*аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса
СПбГЭУ,*

РФ, г. Санкт-Петербург

E-mail: roman-venture@yandex.ru

VENTURE INVESTING PRACTICE IN RUSSIAN FEDERATION

Roman Pshenichnikov

*aspirant of department of corporate finance and business valuation
of Saint-Petersburg state university of economy,
Russia, Saint-Petersburg*

АННОТАЦИЯ

В статье представлена информация о рынке венчурных инвестиций в России. Рассматриваются история развития, текущая ситуация и перспективы развития венчурного инвестирования в стране. Раскрыты данные по отраслевой специфике инвестиций, типам инвесторов, капитализации фондов, управляющим компаниям, проинвестированным предприятиям и нормам внутренней доходности.

ABSTRACT

The article represents information about venture investments in Russia. History of development, current situation and perspectives of development of venture investing in the country are under consideration in the article. Data on investments by industries, investors types, capitalization of funds, asset management companies, venture-backed companies and internal rate of return are disclosed.

Ключевые слова: венчур; венчурное инвестирование; венчурные инвестиции; прямые инвестиции; венчурный капитал; инвестиции; инновации.

Keywords: venture; venture investing; venture investments; private equity; venture capital; investments, innovations.

Зарождение венчурной индустрии в России связано с появлением в стране в начале 90-х годов зарубежного венчурного капитала. Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР) было создано 11 Региональных Венчурных Фондов ЕБРР. Позже на рынке появились фонды, использующие средства иных зарубежных институциональных и частных инвесторов [2, с. 39]. В конце 90-х годов в стране начался процесс создания отечественной инфраструктуры поддержки венчурного инвестирования. В 1997 году была образована Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ), основной миссией которой является содействие становлению и развитию венчурной индустрии в России. В настоящее время РАВИ развивает целенаправленную деятельность по построению инфраструктуры по венчурному предпринимательству в России, привлекая к этому все профессиональное сообщество. В 2000 году по распоряжению Правительства Российской Федерации создан Венчурный инновационный фонд (ВИФ) — первый российский «фонд фондов», средства которого предназначались для долевых вложений в создаваемые региональные и отраслевые венчурные фонды для инвестирования в российские высокотехнологичные предприятия. Но механизм создания фондов, в которые ВИФ предоставлял 10 % уставного капитала, оказался несостоятельным. Начиная с середины 2000-х гг. в сфере построения эффективной венчурной отрасли в России государство демонстрирует более активное участие. Помимо таких инфраструктурных решений, как создание особых экономических зон, развитие сети технопарков и инкубаторов, совершенствование законодательства, были учреждены ГК «РоснаноТех» и ОАО «Российская венчурная компания», что послужило существенным стимулом к дальнейшему развитию рынка прямого и венчурного инвестирования России. В итоге, по состоянию на первое полугодие 2013 г. в России действуют 272 фонда венчурных и прямых инвестиций с капитализацией 27,6 млрд. долл. [5, с. 4]. Динамика капитализации фондов проиллюстрирована с помощью рис. 1.



Рисунок 1. Капитализация венчурных фондов и фондов прямых инвестиций в России в 1994—2012 годах, млн. долл. (рассчитано по 5 и 6 источнику)

Следует также учитывать, что до 2007 г. более 90 % капитала венчурных фондов представлялось зарубежными инвесторами. Управляющие данных фондов предъявляли достаточно серьёзные требования к стадиям развития компаний (до 60 % инвестиций по сути являлись прямыми и приходились на стадии расширения) и минимальным расчётным нормам доходности (IRR). 52 % всех УК могли вкладывать деньги в проект, если он демонстрировал внутреннюю норму возврата в 36—45 % годовых. При этом 18 % даже не рассматривали заявку на получение инвестиций, если вложения в данный — проект не гарантировали возврат более 46 % в среднем за год [3, с. 167]. В результате осуществления инвестиций фондами, которые работали в России с середины 90-х — начала 2000-х гг. рынок увидел ряд примеров успешного инвестирования. К наиболее известным компаниям, получившим в своё время инвестиции от венчурных фондов можно отнести следующие: «Пятёрочка» (ритейл), «Катрен» (фармакология) (УК Berkeley Capital Partners), концерн «Калина» (парфюмерно-косметическая промышленность) (УК Eagle Venture Partners), «СТС Медиа» (Delta Private Equity Partners, Baring Vostok Capital Partners, Fidelity Investments). Есть и примеры успешного финансирования компаний из высокотехнологичного сектора. Таковыми являются Yandex, Ozon (BVCP), ABBYY, Parallel Graphics (Mint Capital), ЗАО «НТ-МДТ», Optiva (Vesta Eurasia), AirInSpace (BVCP), Центр Высоких Технологий ХимРАР («Торри Пайнс Инвестмент Инк»). Общая структура вложений всех венчурных фондов в 2011—2012 гг. представлена на следующем рисунке [5, с. 89].

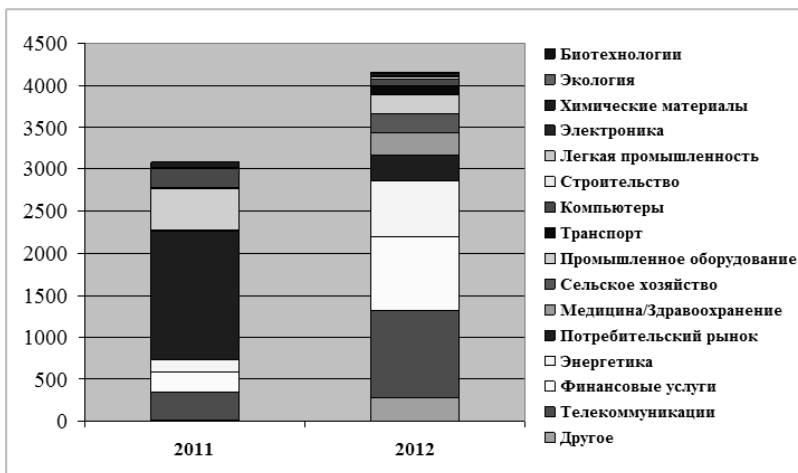


Рисунок 2. Распределение объёмов инвестиций по отраслям в 2011—2012 гг., млн. долл.

С 2003 года стало возможным формирование закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций (ЗПИФ ОР(В)И). За 2003—2006 годы было создано 21 ЗПИФ ОР(В)И (и 5 венчурных ЗПИФ с участием госсредств) [3, с. 62]. В 2006 была основана ОАО «Российская венчурная компания», 100 % акций которой принадлежит государству. РВК работает по принципу «фонда фондов», при этом во вновь создаваемые фонды в форме ЗПИФ ОР(В)И передаётся 49 % требуемого капитала, остальные 51 % отобранная управляющая компания привлекает от сторонних инвесторов. В результате применения данного механизма были сформированы 7 фондов венчурных инвестиций: «ВТБ — Фонд венчурный», «Биопроцесс Кэпитал Венчурс», «Максвелл Биотех», «Лидер-Инновации», «Инновационные решения» (ранее Тамир Фишман Си ай Джи венчурный фонд), «С-Групп Венчурс», «Новые технологии». Суммарная капитализация данных ЗПИФов на момент учреждения составила 16,5 млрд. руб. Сегодня в России функционируют 62 закрытых паевых инвестиционных фондов особо рискованных (венчурных) инвестиций. Их долю совершаемых на рынке венчурных инвестиций отследить достаточно сложно, что связано с предназначением ЗПИФ ОР(В) только для квалифицированных инвесторов и запретом на публичное раскрытие информации, касающейся их функционирования. В целом можно отметить, что,

например, портфель фондов, созданных при опосредованном участии государства через РВК представлен большим количеством технологических и наукоемких компаний из секторов информационно-коммуникативных технологий, биотехнологий, медицины/здравоохранения чем в целом по рынку.

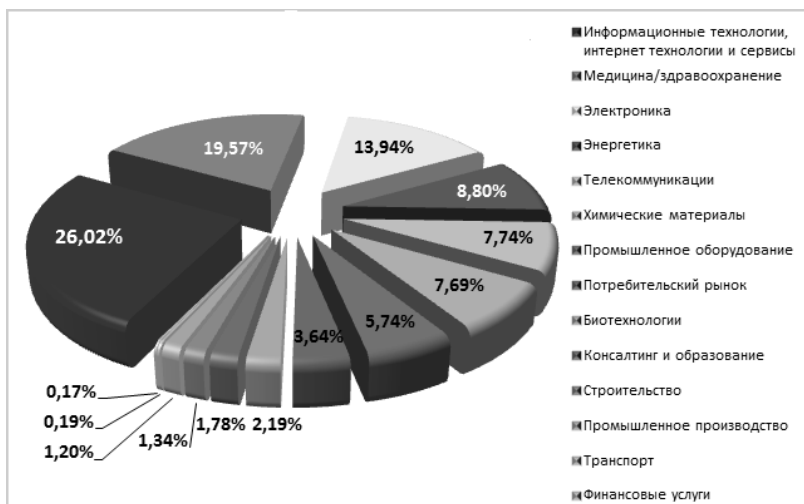


Рисунок 3. Распределение инвестиций фондов с участием капитала ОАО «РВК» за 2007—2013 гг.

РВК видит для себя две принципиальные цели. Первая — создание благоприятной среды для развития этого рынка, поскольку правила игры здесь только начали формироваться, венчурный рынок в России не развит как таковой, и риски, сами по себе в венчурной индустрии высокие, в российских условиях повышаются. Поэтому государство сейчас и выступает одним из участников венчурного рынка, предоставляя свой капитал и разделяя риски инвесторов. Вторая задача - вовлечение частного капитала и постепенный выход государства как крупного инвестора из венчурных фондов. Исходя из целей деятельности РВК государство, как единственный акционер, приняло решение об ограничении доходности РВК при выходе из фонда. Если частному инвестору интересно купить долю РВК, то компания готова продать ее за те деньги, что потратила в момент вхождения, плюс 5 % годовых за период владения РВК паями данного фонда [4, с. 5]. Такой механизм взаимодействия Российской венчурной

компания с управляющими компаниями реализуется следующим образом. РВК подписывает с УК опционное соглашение. В нем есть даты исполнения опциона. Для РВК продажа доли означает две вещи: проект оказался успешным (раз частный инвестор готов его развивать самостоятельно), и высвобождаемые деньги можно направить на финансирование новых венчурных проектов. Срок жизни ЗПИФ ОР(В)И — 10 лет, а опцион должен быть исполнен до конца восьмого года. Если через восемь лет управляющая компания не выкупает долю РВК, то компания остается пайщиком фонда до конца его существования. Тогда доходы делятся пропорционально долям в фонде.

Следует отметить, что в разгар кризиса 2008—2009 гг. РВК сформировала 4 новых фонда, что является результатом удачной программы, предложенной РВК. Частный инвестор видит, что государство готово разделять с ним риски, и более охотно идет к нам. Затем удалось реализовать новации российского права, и теперь в закрытых паевых инвестиционных фондах (ЗПИФ) используется система поэтапной оплаты пая. Например, если создается фонд объемом 3 млрд. руб., то управляющей компании в первый год необходимо получить от инвесторов-пайщиков всего 600 млн. руб. — за первый год деятельности фонда они, как правило, успевают проинвестировать не более этого объема. «Компании на стадии start-up, в которые инвестирует РВК, и так вынуждены на всем экономить вне зависимости от кризиса, а сейчас понимают, что, если не привлекут финансирование из венчурного фонда с госучастием, им ничего не останется, как разориться. Соответственно, они более охотно идут на переговоры с венчурными фондами. И зачастую в проекты, которые раньше стоили в два-три раза дороже, можно входить с существенным дисконтом, что с точки зрения будущего выхода из этих бизнесов опять же хорошо» [4, с. 5].

В России Минэкономразвития совместно с администрациями регионов были сформированы региональные венчурные фонды инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. На выделенные государственные средства создавались такие фонды, а затем управляющая компания, которой доверялось управление фондом, привлекала дополнительные инвестиции в равной пропорции с уже выделенными средствами. После этого фонд закрывался и начинался процесс инвестирования. С 2006 г. по 2013 г. на территории нашей страны было создано и теперь работают 22 региональных фонда (по данным РВК); суммарный размер фондов составляет почти 9 млрд. руб, к их управлению привлечены 11 управляющих компаний, среди которых можно отметить тройку

лидеров по количеству фондов в управлении: «Сбережения и инвестиции», «ВТБ Управление активами», «Тройка Венчур Кэпитал». Специфика работы данных фондов близка к особенностям работы их «старших братьев» — ЗПИФ ОР(В)И РВК, основное отличие заключается в более скромных возможностях для инвестирования ввиду меньшего размера фондов и их региональной «прописки».

Существуют в России также и отраслевые венчурные фонды, которые создаются крупными финансово-промышленными группами. Обычно они регистрируются за рубежом в оффшорных юрисдикциях по классическому принципу в виде ограниченных партнёрств (LP) и нацелены на инвестирование компаний в смежных с основным бизнесом сферах. Самым известным примером может служить венчурный фонд «Система венчур», созданный в 2003 году АФК «Система». За три года фонд собрал более десятка патентов в разных областях техники, электроники и медицины. «Совместно с РАН фонд объявил о программе поддержки инноваций в сфере информационных систем, радиотехнических и оптических систем, вертолётных комплексов и медицинских технологий. Программа была рассчитана до 2010 года, но к 2006-му «Система венчур» тихо свернула свою деятельность» [1, с. 109]. Сейчас в рамках корпоративного венчурного инвестирования главными проводниками инноваций становятся госкомпании. ««Газпром» пообещал до 2020 года вложить в венчурные проекты 1 млрд. долл., Сбербанк запустил венчурный фонд на 500 млн. долл., объявила о запуске венчурного фонда и «Русгидро», аналогичные планы есть у ФСК, а «Ростелеком» учредил должность директора по венчурным продуктам» [1, с. 111]. Но всё же стоит отметить, что крупные компании с госучастием не так эффективны, как полностью частные. Также следует учитывать тот факт, что доля корпоративных инвесторов со временем на развитых рынках сокращалась, это отлично прослеживается по истории венчурной индустрии США.

Становление национальной системы венчурного инвестирования невозможно без финансирования инновационных компаний на этапе их создания и первых годах жизни. Мировая практика показывает, что посевные и стартовые стадии развития предприятий представляются наиболее интересными для инвестирования со стороны бизнес-ангелов, то есть частных лиц, инвестирующих не со строгим формализованным подходом, как венчурные фонды, и направляющих минимально необходимые средства на запуск молодых компаний. Из определенного количества стартапов, существующих на рынке благодаря совместной работе бизнес-ангелов и предпринимателей-

инноваторов, фонды венчурных инвестиций уже имеют возможность присматривать компании для своих портфелей. В России этот источник реципиентов рискованных инвестиций крайне узок. Несмотря на то, что в стране существуют ассоциации бизнес-ангелов, здесь можно упомянуть Национальное содружество бизнес-ангелов России (НСБАР), Санкт-Петербургское объединение бизнес-ангелов (СОБА), круг постоянно инвестирующих российских бизнес-ангелов крайне мал и ограничивается, по разным оценкам, 150—200 людьми. Дальнейшее развитие бизнес-ангельского инвестирования в России будет способствовать появлению на рынке большого количества стартапов и более тщательному отбору инвестируемых компаний со стороны фондов, что в свою очередь позволит привлекать на рынок венчурного инвестирования новый капитал без перегрева для всей системы венчурного инвестирования.

Несмотря на определённые сдвиги в направлении формирования рынка венчурных инвестиций, следует отметить, что для успешного развития высокотехнологичного сектора экономики у государства должна быть единая политика в отношении всех структур, работающих в инновационной области: ВЭБ, РВК, «Роснано», особых экономических зон и других. Необходимо скоординировать усилия государства в этой отрасли. Очень важны нововведения, осуществляемые в своей деятельности РВК. Так, уже запущены программы по развитию Фонда посевных инвестиций, Фондов в зарубежной юрисдикции, Биофонда и Инфрафонда РВК. Крайне актуальным остается применение при создании на территории Российской Федерации фондов венчурных инвестиций новой организационно-правовой формы, разработанной специально для этих целей — инвестиционного товарищества — которое позволяет во многом повторить наиболее распространённую во всем мире форму юридической организации венчурных фондов — ограниченного товарищества (limited partnership). Это будет способствовать привлечению как зарубежных, так и отечественных инвесторов к регистрации новых фондов в России, а не в странах англосаксонского права, как это часто происходило в последние годы. Тем не менее, существуют и другие важные вопросы, которые влияют как на инвестиционную активность в стране в целом, так и на рынок венчурного инвестирования в частности. Аспекты, связанные с защитой собственности, дифференцированного налогообложения при условии осуществления инновационной деятельности, снижения ЕСН для ИТ-компаний, работы судебной системы и совершенствования законодательства требуют дальнейшей проработки. Только

объединяя усилия профессионального сообщества и государства в области построения национальной системы венчурного инвестирования, Россия сможет задействовать в полной мере мультипликативный механизм воздействия венчурного капитала на переход экономики к инновационной модели роста и устойчивому экономическому развитию.

Список литературы:

1. Зубова Е. Рискованные амбиции // Forbes. 2013. № 11.
2. Каржаув А.Т., Фоломьёв А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — 240 с.
3. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007. — 320 с.
4. Проскурнина О. В разгар кризиса мы сформировали четыре фонда // Ведомости. 2009. № 7.
5. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2012. СПб.: РАВИ, 2013. — 218 с.
6. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2007 год. СПб.: РАВИ, 2008. — 154 с.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Киндюкова Светлана Сергеевна

*ассистент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ — Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,*

РФ, г. Москва

E-mail: Littlekindy@mail.ru

TO IMPROVE THE QUALITY OF INNOVATIVE RUSSIAN TECHNOLOGIES

Kindyukova Svetlana

*assistant of the Department "Financial Management"
"MATI — Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные проблемы повышения качества российских технологий. Проводится анализ возможности повышения качества российских инновационных технологий. Указывается на то, что для повышения качества российских инновационных технологий должны быть задействованы все сферы социально-экономической жизни общества.

ABSTRACT

The paper discusses the main challenges to improve the quality of Russian technology. The analysis of the possibility of improving the quality of Russian innovative technologies. It is pointed out that in order to improve the quality of Russian innovative technologies should involve all areas of social and economic life of society.

Ключевые слова: инновационные технологии; инновационная деятельность; сфера инноваций; качество; качество технологий; повышение качества.

Keywords: innovative technology; innovation; innovation; quality; quality of technology; quality improvement.

Интеграция мировой экономики способствует тому, что предприятия уже не получают конкурентное преимущество благодаря дешевым сырьевым, энергетическим или трудовым ресурсам. Залогом конкурентоспособности на рынке является не просто инновационный продукт или инновационная технология, а качественная инновационная технология, способная не только в краткосрочной перспективе принести ощутимый эффект, а предполагающая длительную отдачу на стабильно высоком уровне результативности. Трудовые и материальные затраты, темпы роста общественного продукта, использование основных и оборотных фондов, капитальных вложений все это тесно связано с повышением качества инновационных разработок и технологических решений. В повышении качества инновационных технологий скрывается один из основных источников экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов [3].

В условиях членства России в ВТО для многих отечественных предприятий доказательство надлежащего качества их инновационных технологий становятся все более необходимым. К сожалению, приходится констатировать тот факт, что в мире достаточно прочно укоренилось мнение о том, что Россия - экспортёр сырья, и ничего высокотехнологичного, готового к применению произвести, не способна. В данном контексте представляется, что рассмотрение проблемы повышения качества российских инновационных технологий имеет высокую значимость и представляет интерес не только для экспертов в узкой, специальной области знаний, но и небезынтересна широкому кругу лиц.

Проблемы, касающиеся качества российских товаров и технологий, вопросы инновационного развития производств, выпуска технологических новинок и их сертификации всегда находились в поле зрения ученых-экономистов и практиков. Наиболее известными являются труды Юрловской И.А., Кокоевой Н.В., Ермакова С.А., Коленбета Н.А., Голенкова В.А. и др. Однако несмотря на большое количество публикаций, отдельные проблемные аспекты остаются нерешенными и требуют дальнейших научных поисков.

Проблема повышения качества инновационных технологий в целом очень многогранна. Она охватывает технические, экономические, социальные, политические и правовые аспекты. Высокий технологический уровень инноваций и совокупность их полезных потребительских свойств тесно связаны с техническим уровнем производства. А технический и технологический уровень производства в свою очередь полностью зависят от того, насколько в орудиях и предметах труда, особенно в технологическом оборудовании, воплощается научно-технический прогресс. Так, по данным официальной статистики, износ основных фондов на отечественных предприятиях достигает по ряду направлений от 50 до 74 %, срок службы эксплуатируемого оборудования насчитывает более 20 лет при максимально эффективной норме эксплуатации в 9 лет [2]. Согласно оценкам экспертов по уровню развития высоких технологий страна откатилась на 15—20 лет назад [5]. К тому же в результате проведения, после развала Советского Союза, неэффективной внешнеэкономической деятельности, и еще более неэффективной экономической политики внутри страны, были допущены такие структурные перестройки экономики России, в результате которых высокотехнологичные отрасли пришли в упадок, а основную роль теперь играют низкотехнологичные сектора. 75 % отечественного научного потенциала используется для поддержания уже достигнутого технического уровня экономики и лишь незначительная часть ориентирована на обновление с учетом современного уровня научных знаний [4]. Попытки внедрения отдельных элементов инновационной сферы западного образца в отечественных реалиях не увенчались успехом. В конечном итоге сложилась ситуация, когда советская инновационная система разрушена, а новая национальная еще не создана. Очевидно, что при таком «стартовом капитале» вести речь о производстве конкурентоспособных инновационных технологий не приходится.

Отечественным производителям, работающим в условиях режима наибольшего благоприятствования в торговле, явившегося следствием вступления страны в ВТО, приходится конкурировать с зарубежными представителями, которые руководствуются международными признанными стандартами. При этом промышленному сектору России, стремящемуся повысить качество продуцируемых новых технологий, следует принимать во внимание тот факт, что процесс повышения качества инновационных разработок не должен обосновываться только получением продукции, удовлетворяющей общественные потребности в широком смысле слова, его задачей должно стать формирование

соответствующего уровня подготовки производителей и потребителей, а результатом — инновационное мышление общества. Автор полностью солидарен с американскими исследователями, подготовившими доклад «Глобальные тенденции до 2030 года: альтернативные миры», которые отметили, что России самостоятельно будет очень сложно преодолеть разрыв в научно-техническом уровне развития с США, Японией и прочими странами Европы, а также повысить качество инновационных технологий [1].

В XXI веке экономический рост характеризуется ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 100 % прироста ВВП. Интенсивность НИОКР во многом определяет сегодня уровень экономического развития: в глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научных исследований и научно-технического прогресса. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг [6].

Проблемы низкого качества инновационных технологий разрабатываемых в России, помимо уже обозначенных выше, обусловлены несбалансированностью сектора исследований и разработок, а также недостаточной проработанностью механизмов его стратегического развития, которые подкрепляются:

- отсутствием действенных средств государственной поддержки инновационной сферы;
- направлением исследований на товарно-продуктовые, а не на ресурсные и технико-технологические новшества;
- недооценкой роли человеческих ресурсов;
- низким уровнем рентабельности предприятий;
- высокой долей убыточности субъектов хозяйствования;
- неразвитостью институциональных инвесторов;
- увеличением объемов интеллектуальной миграции и т. д.

Важной проблемой повышения качества российских инновационных технологий остается преобладающая направленность исследований на управление «процессом», а не «конечными результатами» прогрессивных технологических изменений — создание и реализацию конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках массовых инновационных технологий [7]. Даже те незначительные средства, которые выделяются для этого, как правило,

распыляются и не образуют материально-техническую базу для стимулов и необходимых организационно-технологических условий эффективной работы.

Несмотря на выявленные негативные тенденции и недоработки, научно-технический сектор России имеет еще потенциал для того, чтобы преодолеть существующие проблемы в сфере инновационного производства и иметь возможность выводить на рынок конкурентоспособные инновационные технологии. К сильным сторонам научно-технического комплекса России относятся:

- масштабный научно-технологический потенциал, позволяющий проводить исследования по относительно широкому спектру областей науки и техники;
- значительный кадровый потенциал в сфере НТК;
- наличие по отдельным направлениям уникальной научной, экспериментальной и испытательной базы;
- существенный задел по отдельным направлениям науки и технологическим разработкам;
- присутствие в стране практически всех используемых в мире организационных форм поддержки инноваций.

Безусловно, в повышении качества отечественных инновационных технологий существенную роль должно играть государство, которому необходимо обеспечивать создание общенационального спроса на инновационные технологии; внедрять широкий набор инструментов создания инновационных технологий, не требующих значительных расходов из бюджета, но способных многократно усилить инновационное развитие экономики. Вместе с тем с целью придания импульса к внедрению отечественных инновационных технологий внутреннему производителю необходимо значительно повысить уровень оплаты труда. Отдельно также важно отметить роль государства в совершенствовании системы образования, а также мотивации и увеличении оощрения научных кадров.

Подводя итог, отметим, что для повышения качества российских инновационных технологий должны быть задействованы все сферы социально-экономической жизни общества.

Список литературы:

1. «Глобальные тенденции 2030:Альтернативные миры» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.russkiymir.ru/export/sites/default/russkiymir/ru/briks/publications/Global-Trends-2030-RUS.pdf> (дата обращения: 7.10.2013).
2. Дмитриева Е.В. Специфика инвестиционной деятельности промышленных предприятий // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2012. — № 33. — С. 70—75.
3. Кравец Л.Г. Анализ качества патентов при разработке инновационных технологий и новой продукции // Патентное дело. — 2012. — № 10. — С. 44—46.
4. Петрова М.В. Перспективы развития рынка инноваций в России // Экономика и управление: научно-практический журнал. — 2013. — № 1(111). — С. 34—38.
5. Сироткина Н.В., Ахенбах Ю.А. Многоукладность технологического развития и становления инновационной политики России // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. — 2012. — Т. 1. — № 5-1. — С. 111—121.
6. Черкасов М.Н. Эффективные инновационные проекты как необходимое условие развития российских производственных предприятий. // Естественные и технические науки. — 2012. — № 6. — С. 299—301.
7. Широкое внедрение инновационных технологий — основа успешной интеграции России и ВТО // Кондитерское производство. — 2013. — № 1. — С. 32—33.

СЕКЦИЯ 15.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ЗАНЯТОСТЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПРИЧИНЫ, РЕШЕНИЯ

Бессарабова Наталья Викторовна

*канд. экон наук, доцент кафедры менеджмента
Волжского института экономики, педагогики и права,*

РФ, г. Волжский

E-mail: bessarabova-n@mail.ru

Максимова Екатерина Михайловна

*преподаватель кафедры экономической теории
Волжского института экономики, педагогики и права,*

РФ, г. Волжский

E-mail: em31@mail.ru

EMPLOYMENT IN AGRICULTURE: PROBLEMS, CAUSES, SOLUTIONS

Bessarabova Natalia

*PhD in Economics, the senior lecturer, the senior lecturer of Management
Chair of Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law,
Russia, Volga*

Maksimova Ekaterina

*the teacher of Economic Theory Chair
of Volzhsky Institute of Economics, Pedagogy and Law,
Russia, Volga*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы занятости населения в сфере сельского хозяйства. Анализируется доля занятых в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг. Особое внимание уделено причинам оттока трудовых ресурсов из сельской местности. В заключение обосновывается необходимость комплексного подхода к проблеме сельского обустройства.

ABSTRACT

The article examines the problems of employment of population in the sphere of agriculture. Analyzes the share of employment in agriculture, industry and services. Special attention to the causes outflow of labor from rural areas. In conclusion, the necessity of integrated approach to rural resettlement.

Ключевые слова: занятость; сельское хозяйство; трудовые ресурсы.

Key words: employment; agriculture; labor resources.

Сельское хозяйство во всем мире, в том числе, и, в России, является одной из важнейших отраслей экономики, которая направлена на обеспечение населения продовольствием, получение сырья для других отраслей промышленности, развитие внутренней и внешней торговли. Это значит, что от уровня развития сельского хозяйства зависит многое: качество жизни и здоровья граждан, функционирование таких отраслей экономики, как торговля, промышленность, общественное питание и т. д.

В последние десятилетия облик российского сельского хозяйства претерпел радикальные изменения. Изменилась аграрная структура, появились новые формы ведения сельского хозяйства — частные фермерские хозяйства, крупнейшие агрохолдинги, сильно эмансипировало личное подсобное хозяйство [2]. Были приватизированы основные средства аграрного производства — земли, сельхозтехника и оборудование, скот.

Все это привело как к положительным последствиям (применение высоких технологий, совершенствование материальной базы, обновление основных средств, улучшение условий труда и т. д.), так и к отрицательным (неготовность трудовых ресурсов к применению новых технологий, недостаток базы знаний, сокращение рабочих мест, и как следствие — к возникновению существенной скрытой и открытой безработицы в сельской местности, снижению относительного уровня жизни в селе).

Ежегодно, доля занятых в сфере сельского хозяйства, неуклонно снижается, что подтверждается статистическими данными (рис. 1). По данным Росстата, в 2001 году она составляла 12 %, в 2007 году — 8,9 %, в 2012 году — 7,3 %. Некоторая стабильность наблюдалась в 2010 и 2011 годах, когда доля занятых в сельском хозяйстве составляла 7,7 % от общего числа занятых в России.

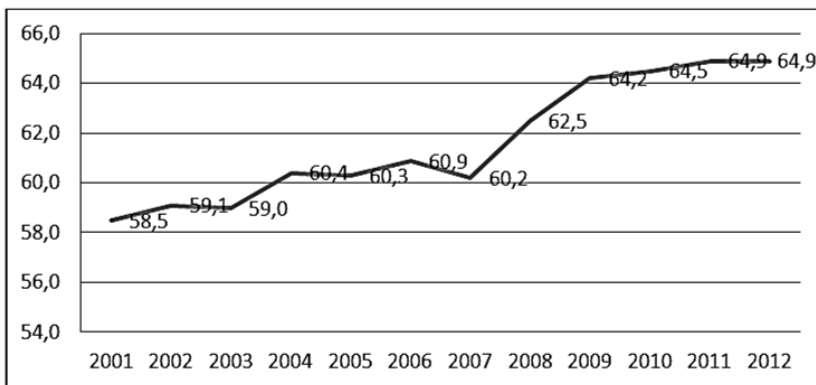


Рисунок 1. Доля занятых в 2001—2012 гг. в сельском хозяйстве(%)

Совершенно обратная тенденция сложилась с количеством занятых в данном временном периоде в сфере услуг. Доля занятых в 2001—2012 гг. в данном секторе экономики возросла с 58,5 % в 2001 г., до 64,9 % — в 2012 году (рис. 2).

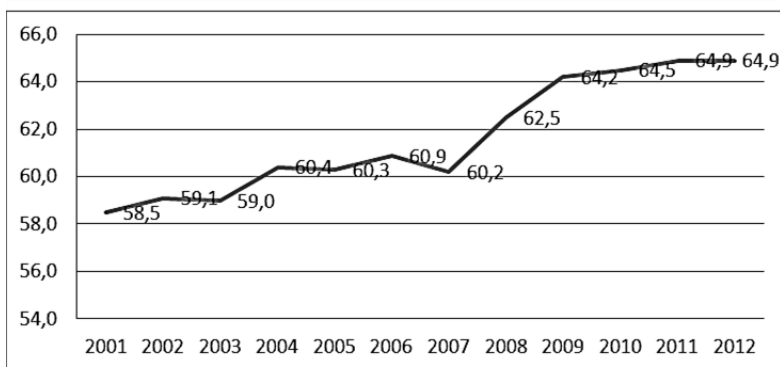


Рисунок 2. Доля занятых в 2001—2012 гг. в сфере услуг(%)

Доля занятых в промышленности в 2001—2012 годах значительно не изменилась, и снизилась примерно на 1,5 % (рис. 3).

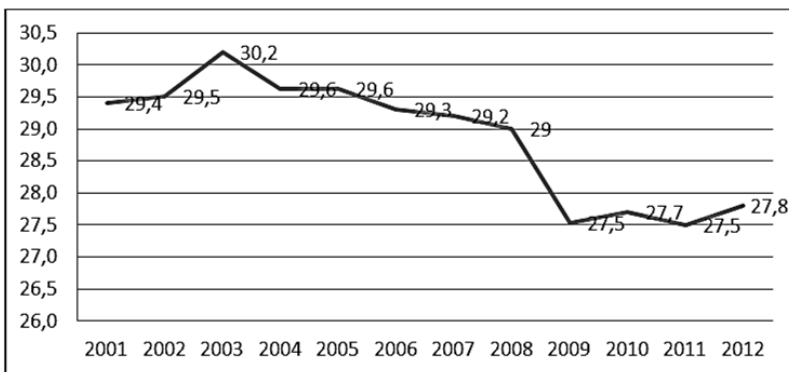


Рисунок 3. Доля занятых в 2001—2012 гг. в промышленности (%)

Таким, образом, можно предположить, что занятые в сельском хозяйстве и промышленности трудовые ресурсы постепенно перемещаются в сферу услуг. Также осложняют ситуацию в сельских поселениях следующие факторы:

- отток работников сельского хозяйства;
- нехватка квалифицированных кадров в агропромышленном комплексе;
- снижение уровня качественного состава кадров сельского хозяйства;
- непривлекательность села для молодых специалистов;
- отсутствие «социального комфорта»;
- значительная дифференциация села и города по уровню и условиям жизнедеятельности;
- социально-экономическая неразвитость сельских муниципальных образований и др.

Все эти, и многие другие факторы, несомненно, оказывают влияние на движение трудовых ресурсов, точнее способствуют их оттоку, вследствие чего, молодые специалисты не желают работать в сельской местности, и, таким образом, происходит своеобразное старение трудовых ресурсов, ухудшается демографическая ситуация, падает уровень качества жизни.

Для стабилизации и улучшения ситуации в сфере сельского хозяйства, а именно притоку молодых специалистов, необходимо следующее:

- улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности;
- развитие бытовых коммуникаций (водоснабжения, газификации);
- развитие многопрофильных социальных учреждений;
- возрождение культурно-досуговой направленности в сельской местности;
- развитие дорожного строительства в сельской местности.
- формирование информационно-консультационного обслуживания.
- расширение рынка труда и обеспечение его привлекательности;
- повышение престижности проживания в сельской местности;
- создание условий для закрепления трудовых ресурсов в сельской местности.

Для стабильного социально-экономического развития сельских муниципальных образований нужна поддержка государства в развитии сельской социальной сферы и инженерной инфраструктуры, организация для сельского населения нормальных условий жизнедеятельности, развития несельскохозяйственных видов деятельности в сельской местности, расширения рынка труда, развития самоуправления в сельской местности.

Без поддержки государства в настоящее время сельские муниципальные образования не могут эффективно принимать участие в проведении реформ, в укреплении российской государственности, в удовлетворении основных жизненных потребностей проживающего на их территории населения [1].

Для решения проблемы сельского обустройства и улучшения качества жизни необходимо применять комплексный подход с учетом типа сельского поселения, количества и возрастной структуры проживающего в нем населения, наличия транспортной инфраструктуры, что в итоге характеризует необходимость использования ряда различных средств социальной сферы по различным направлениям, обозначенных выше.

Список литературы:

1. Долгосрочная областная целевая программа «Социальное развитие села» на 2009—2013 годы. [Электронный ресурс]. — Режим доступа/ — URL:http://ksh.volganet.ru/f_05/f_05_01/Postanovlenie_Administratzii_Volgo_gradskoi_obl_ot_10_08_2009.rtf (дата обращения 30.11.2013).
2. Пономаренко М.В., Кораблин Н.В. Предпринимательство, рынок труда, занятость сельского населения.// Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. — 2011. — № 3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.uecs.ru/uecs-27-272010/item/366-2011-04-04-07-51-27> (дата обращения 30.11.2013).

СЕКЦИЯ 16.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕТЕРМИНИРОВАННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ПРОСТРАНСТВА ПРОЦЕССАМИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Гафуров Рамиль Рафаилович

*аспирант, Финансово-экономический институт
Тюменского Государственного Университета,*

РФ, г. Тюмень

E-mail: daerti@mail.ru

METHODICAL ASPECTS OF THE DETERMINACY OF THE REGIONAL MARKET SPACE PROCESSES OF TRANSNATIONALIZATION

Gafurov Ramil

*postgraduate jf Financial and economic Institute, Tyumen State University,
Russia, Tyumen*

АННОТАЦИЯ

Цель. Поиск показателей, характеризующих влияние транснациональных компаний на региональную экономику. Результат. Определены качественные признаки транснациональных компаний и их основе разработана система показателей детерминированности регионального рыночного пространства. Выводы. В процессе транснационализации необходима оценка значимости зарубежной деятельности, как для самой компании, так и для экономической системы региона.

ABSTRACT

Background. Search indicators characterizing the influence of multinational companies on the regional economy. Result. Determined qualitative characteristics of transnational companies and their basis developed a system of indicators of determinacy of the regional market space. Conclusions. In the process of transnationalization of an evaluation of the significance of the foreign operations, both for the company and for the region's economic system.

Ключевые слова: региональное рыночное пространство; интернационализация; транснациональная компания.

Keywords: regional market space; internationalization; multinational company.

Положительная динамика цен на сырьевые товары за последние 10—12 лет обеспечила России интенсификацию потребления. Одновременно с этим значительное число зарубежных транснациональных компаний (далее — ТНК) стали проявлять повышенный интерес к отечественным запасам сырья и капиталам, полученным от реализации сырьевых товаров на мировых рынках. Это привело к тому, что процесс интеграции российской экономики вышел за пределы Москвы и Санкт-Петербурга и в разных формах стал распространяться, прежде всего, на наиболее развитые регионы и территории, на которые оказало сильное воздействие увеличение цен на традиционные экспортные товары Российской Федерации. К таким регионам можно отнести Тюменскую область.

Проводниками интеграции региональной экономики в мировую экономическую систему традиционно являются транснациональные компании, индикаторами предпринимательской активности которых часто используются объем произведенной добавленной стоимости или валовая выручка, включающая расходы на сырье и промежуточную продукцию [1]. Однако данные метрики таят в себе определенные методологические проблемы, которые приводят к завышению экономического веса ТНК относительно национальных экономик приблизительно в четыре раза. С учетом соответствующих поправок, российская корпорация «Газпром» по объему произведенной добавленной стоимости опережает Коста-Рику и еще порядка 100 стран.

Таким образом, особенностью функционирования ТНК является их глубокая и поступательная интеграция в мировую финансовую систему, вследствие чего их деятельность в значительно меньшей

степени может регулироваться отдельными государствами. В свою очередь, сами ТНК, которые по масштабу экономической деятельности зачастую сопоставимы с ВВП отдельных государств, могут оказывать не только экономическое, но также серьезное социальное и политическое воздействие на страны и отдельные регионы. Совершенно новой тенденцией в отношениях транснациональных корпораций со страной базирования является стремление правительств некоторых стран установить над ними определенный государственный контроль, что привело к появлению довольно многочисленной группы транснациональных корпораций с государственным участием (ГТНК), крупнейшие из которых расположены во Франции, Италии, Австрии и Индии [2]. ТНК располагают более полной информацией о состоянии глобальных рынков и механизмах их функционирования, чем региональные или даже национальные правительства, поэтому учет этой информации необходим для разработки эффективных мер регулирования экономики региона.

К качественным признакам ТНК следует отнести следующие:

- интернационализация деятельности компании по реализации продукции: она осуществляет сбыт своих товаров или услуг за рубежом, тем самым осуществляя воздействие на мировой рынок;
- интернационализация производственных процессов: международное разделение труда в системе связанных между собой дочерних компаний в различных странах мира обеспечивает движение незавершенной продукции на основе механизмов трансфертного ценообразования;
- децентрализация капитала по различным странам;
- особая структура прав собственности: ТНК осуществляют контроль над производством товаров (или услуг) за пределами страны базирования, собственники ТНК могут быть резидентами различных стран.

Выделение данных признаков необходимо в целях определения организационно-экономических основ функционирования таких глобальных предпринимательских структур, как ТНК и использования их организационного, информационного, ресурсного потенциалов при разработке программ развития региональных социально-экономических систем.

Выделенные качественные признаки позволяют сформулировать следующие выводы:

Во-первых, ТНК реализует свою продукцию на **мировом рынке**, обеспечивает стандартизацию ее качества, что проявляется в выборе

товаров (услуг) потребителями в любой стране мира на основе единых критериев;

Во-вторых, место размещения производственных мощностей ТНК — **весь мир**, отсутствует привязка к какой-то конкретной стране или региону, нет ориентированности на обеспечение производства законченного цикла на отдельных территориях, специализация дочерних компаний — производство соответствующего компонента для изготовления конечной продукции там, где уровень прибыльности выше, а предпринимательский климат наиболее благоприятен.

В-третьих, место, где осуществляется хозяйственная деятельность ТНК, — **весь мир**.

Автором осуществлена попытка разработки методического инструментария к оценке уровня:

- *транснационализации деятельности предпринимательской структуры* (для выявления признаков интеграции в региональных предпринимательских структурах в проекциях транснационализации продаж, капитала, труда, производства, НИР и ОКР и исследования их в дальнейшем как ТНК) — микроэкономический уровень исследования по показателям: доля зарубежных продаж в общем объеме реализации продукции организации (транснационализация продаж); доля зарубежных активов в общей величине активов организации (транснационализация капитала); доля иностранной рабочей силы в общей численности персонала (транснационализация труда); доля зарубежного производства в общем объеме производства организации (транснационализация производства); доля зарубежных НИР и ОКР в их общем объеме (транснационализация НИР и ОКР);

- *детерминированности регионального рыночного пространства процессами транснационализации* — мезоэкономический (региональный) и макроэкономический уровни исследования. Сформированная автором система показателей (табл. 1) позволяет диагностировать степень зависимости экономики региона от процессов транснационализации.

Предлагаемые методические разработки позволяют провести комплексную диагностику значимости зарубежной деятельности, как для самой организации, так и для экономической системы региона.

Таблица 1.

**Система показателей оценки уровня детерминированности
регионального рыночного пространства
процессами транснационализации**

№ п/п	Наименование показателя
1.	Доля организаций в объеме валового регионального продукта
2.	Доля автономных организаций в объеме валового регионального продукта
3.	Индекс концентрации
4.	Индекс Херфиндаля - Хиршмана
5.	Коэффициент энтропии
6.	Коэффициент вариации рыночных долей
7.	Индекс максимальной доли
8.	Индекс обратных величин долей

Источник: составлено автором

Учитывая вышесказанное, каждый регион, принимающий на своей территории ТНК, должен учитывать все возможные позитивные и негативные аспекты влияния транснационального капитала на свою экономическую и политическую системы с целью максимизации степени обеспечения национальных интересов региона и его граждан. Тем не менее, распространение деятельности ТНК является объективной тенденцией в развитии мировой экономической системы. Поэтому для региона важно сформировать обоснованную политику, направленную на установление взаимодействия с ними и снижение рисков от возможного ухудшения отношений.

Список литературы:

1. Hudson R. Region and place: Rethinking regional development in the context of global environmental change. *Progress in Human Geography* 31(6): 827—836.
2. Levy D.L. 2010. Political contestation in global production networks. *Academy of Management Review* 33(4): 943—963.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ
СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ
РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИИ)**

Дьячковская Мария Петровна

*научный сотрудник Научно-исследовательского
института региональной экономики Севера
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Амосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: mari_di@mail.ru*

Бысыина Анна Николаевна

*аспирант, экономист исследователь Научно-исследовательского
института региональной экономики Севера
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Амосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: ian.89@mail.ru*

Иванова Софья Николаевна

*экономист исследователь Научно-исследовательского
института региональной экономики Севера
Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Амосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: isn152@mail.ru*

CURRENT PROBLEMS DEVELOPMENT OF SOCIAL SECURITY SYSTEMS OF REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

Dyachkovskaya Mariya Petrovna

*scientific employee
of Scientific Research Institute of Regional Economy of the North
of the North-Eastern Federal University named by M.K. Ammosov,
Russia, Yakutsk*

Byssyina Anna Nikolaevna

*post-graduate student, economist researcher
of Scientific Research Institute of Regional Economy of the North
of the North-Eastern Federal University named M.K. Ammosov,
Russia, Yakutsk*

Ivanova Sofia Nikolaevna

*economist researcher
of Scientific Research Institute of Regional Economy of the North
of the North-Eastern Federal University named M.K. Ammosov,
Russia, Yakutsk*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние системы социального обеспечения Республики Саха (Якутия). Выявлены задачи, способствующие развитию системы социального обеспечения. Предложены механизмы реализации поставленных задач.

ABSTRACT

The article discusses the current state of the social security system of the Republic of Sakha (Yakutia). Identified tasks that promote the social security system. The mechanisms of implementation of tasks.

Ключевые слова: социальное обеспечение; меры социальной поддержки; пенсия; граждане пожилого возраста; инвалиды.

Keywords: social security; social support; pension; elderly citizens; the disabled.

Система социального обеспечения населения Республики Саха (Якутия) сложилась как самостоятельная многопрофильная отрасль, располагающая разветвленной сетью учреждений, оказывающих

различные виды специализированных услуг населению. Приоритетные направления деятельности органов социальной защиты: поддержка малоимущих семей с детьми, ветеранов войны и труда, пенсионеров и инвалидов, нуждающихся в социальной помощи.

Численность населения Республики Саха (Якутия) в 2011 г. составляла 958,3 тыс. чел., в 2012 г. — 956 тыс. чел. Прожиточный минимум на трудоспособного за 4 квартал 2012 г. в среднем по Республике Саха (Якутия) утвержден в размере 11572 руб., на пенсионера — 8696 руб., на детей — 9869 руб., в среднем на душу населения — 10682 руб. Прожиточный минимум пенсионера для расчета региональной социальной доплаты в 2012 г. был утвержден в размере 8574 руб., 5987 пенсионера получили региональную социальную доплату, в общем объеме 201,8 млн. руб.

Численность получателей пенсий по Республике Саха (Якутия) по состоянию на 1 января 2013 г. составила 253568 чел., из них работающих пенсионеров — 121792 чел. соответственно. Средний размер пенсии по Республике Саха (Якутия) по состоянию на 1 января 2013 г. составил 12539,3 руб., при этом реальный размер пенсий составил 105,2 %.

Меры социальной поддержки (ЕДВ) по Республике Саха (Якутия) по республиканскому регистру получали в 2010 г. — 58504 чел., в 2011 г. — 59793 чел., в 2012 г. — 60566 чел.

Всего на меры социальной поддержки в 2012 г. по Республике Саха (Якутия) направлено 7,6 млрд. руб., из них — 5,8 млрд. руб. из республиканского бюджета, а из федерального — 1,8 млрд. руб.

На 1 января 2013 г. в республиканском реестре ветеранов боевых действий, инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов, всего по республике состояли 1783 чел. С 2009 г. в целом по республике жильем за счет средств федерального и республиканского бюджетов обеспечены 1406 ветеранов.

В 2012 г. в проект Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период 2013 г. с учетом продления до 2018 г.» включены строительство 2 объектов на сумму 1378 млн. руб., в том числе из федерального бюджета — 894,7 млн. руб., из республиканского бюджета — 481 млн. руб.

Ежегодно на укрепление материально-технической базы учреждений дополнительно направляются средства Пенсионного фонда. В 2012 г. выделено 5 757,30 тыс. руб. на следующие мероприятия:

- на оказание адресной социальной помощи 731,4 тыс. руб.;

- ремонт и приобретение оборудования и предметов длительного пользования 4 047,00 тыс. руб.;
- приобретение автотранспорта 978,90 тыс. руб.

Несмотря на то, что отмечается устойчивое повышение внимания к нуждам и запросам граждан пожилого возраста, как на федеральном, так и на региональном уровнях, их положение нуждается в коренном улучшении. Большая часть пенсионеров имеют низкий уровень материальной обеспеченности, неудовлетворительное состояние здоровья, одиноки, социально невостребованы, имеют ограниченный доступ к общественным благам и услугам. Для преодоления этих негативных факторов были разработаны федеральная целевая программа «Старшее поколение» и республиканская целевая программа «Забота о гражданах пожилого возраста в Республике Саха (Якутия) на 2011—2013 гг.». Достижение поставленных целей будет обеспечиваться решением следующих основных задач:

- модернизация и совершенствование деятельности учреждений социального обслуживания и служб, предоставляющих пожилым людям комплекс жизненно важных и социально ориентированных услуг, строительство и реконструкция учреждений социального обслуживания;
- создание новых форм социального обслуживания пожилых граждан с учетом масштабов и темпов старения населения, создание условий для внедрения экономически обоснованных моделей и приближения уровня социального обслуживания к потребностям общества;
- принятие мер по улучшению медицинского обслуживания, улучшение схемы лекарственного обеспечения пожилых граждан, поддержание жизненной активности пожилых людей мерами реабилитационного и оздоровительного характера;
- подготовка и повышение квалификации, профессионального мастерства социальных работников, специалистов сферы социального обслуживания, принятие мер материального стимулирования социальных работников, укрупнение кадрами учреждений социального обслуживания.

Социальная защита инвалидов — это система гарантированных государством экономических, социальных и правовых мер, обеспечивающих условия для преодоления ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества. Несмотря на достаточно большой объем социальной помощи инвалидам, сохраняются следующие проблемы:

- объекты социальной инфраструктуры не имеют специальных приспособлений, подъемников, пандусов, облегчающих передвижение инвалидов;
- недостаточная обеспеченность инвалидов техническими средствами реабилитации;
- транспортные коммуникации не приспособлены к потребностям людей с ограниченными возможностями.

Одна из важных задач органов социальной защиты — обеспечение занятости инвалидов. В современных сложных условиях на республиканском рынке труда их трудоустройство крайне затруднено. Во-первых, не созданы необходимые условия для подготовки конкурентоспособных специалистов, поскольку перечень специальностей, полученных инвалидами в специальных ПТУ, однообразен и ограничен; во-вторых, трудоустройство инвалидов экономически невыгодно для предприятий.

Необходимо решить проблему обеспечения инвалидов вспомогательными устройствами и приспособлениями для быта, труда, обучения и других сфер деятельности, определить мероприятия, дающие инвалидам равные со всеми гражданами возможности доступа к средствам информации и объектам социальной инфраструктуры. Для решения этих проблем была разработана государственная программа Республики Саха (Якутия) «Безбарьерная среда на 2012—2016 гг.». В 2013 г. программа «Безбарьерная среда на 2012—2016 гг.» была признана приоритетным направлением, и ее реализация предусмотрена по интенсивному варианту. Общий объем средств вместе с федеральным бюджетом составил на 2013 г. сумму в размере 354,3 млн. руб.

Особого внимания требует изучение проблем детей с ограниченными возможностями. Всем им приходится постоянно сталкиваться с барьерами, которые без помощи государства и общества не преодолеть. В частности, это и трудность в получении качественного образования, а затем и востребованной обществом профессии. Медицинские учреждения Республики Саха (Якутии) недостаточно оснащены современной диагностической аппаратурой, что крайне затрудняет раннюю диагностику отклонений в развитии у детей, нет учреждений для восстановительного лечения. Не налажен выпуск специальной методической литературы для помощи семьям, педагогам в работе с этими детьми, а также недостаточно используются средства массовой информации для формирования доброжелательного отношения общества к детям-инвалидам. Для преодоления создавшихся проблем была разработана

подпрограмма «Дети, нуждающиеся в особой заботе» в рамках республиканской целевой программы «Семья и дети Республики Саха (Якутия)» на 2009—2011 гг.». В 2011 г. на реализацию мероприятий подпрограммы было предусмотрено 3327,0 тыс. руб., фактически освоено 3321,6 тыс. руб. (99,8 % исполнения).

Таким образом, финансирование сферы социального обеспечения в Республике Саха (Якутия) остается на достаточно высоком уровне. Это говорит в пользу того, что динамика темпов роста этих затрат сохраняется с 90-х годов, со времен шоковой рыночной терапии, когда в республике был взят курс на государственную поддержку малообеспеченных граждан и социально незащищенных слоев населения. Но, чтобы сохранить тенденцию в будущем, необходимо уделить больше внимания активным формам социальной защиты. Отличительной особенностью современного развития экономики является то, что на фоне социальной бедности, традиционно существующей у многодетных семей, семей с большим количеством иждивенцев, одиноких пенсионеров, инвалидов, наблюдается экономическая бедность, когда работоспособные граждане не могут обеспечить себе социально приемлемый уровень благосостояния из-за низкой заработной платы. Все это настоятельно требует выполнения следующих мероприятий по социальной защите и поддержке населения:

- создание новых рабочих мест;
- сохранение достаточно высокой реальной заработной платы у трудоспособного населения.

Систему социального обеспечения Республики Саха (Якутия) необходимо совершенствовать путем решения следующих задач:

- координация деятельности органов государственной власти, организаций и общественных объединений по реализации прав граждан, нуждающихся в социальной защите;
- стимулирование и поддержка активной жизненной позиции нетрудоспособных граждан в целях их интеграции в современное общество, улучшения семейных отношений, участия в общественных объединениях и посильной трудовой деятельности;
- повышение доступности предоставляемых реабилитационных услуг и приоритетных объектов сферы жизнедеятельности лиц с ограниченными возможностями;
- развитие в Республике Саха (Якутия) сети учреждений социальной сферы нового типа, отвечающего современным стандартам.

Механизмами реализации поставленных задач в области социального обеспечения являются:

- разработка новых государственных стандартов качества жизни;
- дифференцированный подход к оказанию адресной социальной поддержки именно нуждающимся слоям населения; используется в качестве основного критерия совокупный доход семьи;
- развитие благотворительной деятельности: привлечение средств некоммерческих организаций социальной направленности, предприятий, спонсоров для поддержки граждан, нуждающихся в социальной защите;
- укрепление и обновление материально-технической базы социальной сферы.

Список литературы:

1. Социальное положение и уровень жизни: статистический сборник / ТО ФСГС по Республике Саха (Якутия). Якутск, 2012. — 273 с.
2. Территориальный орган Федеральной службы статистики Республики Саха (Якутия). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sakha.gks.ru>.
3. Официальный сервер органов государственной власти Республики Саха (Якутия). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sakha.gov.ru>.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖКХ В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Кладкина Сассылана Николаевна
ст. преподаватель СВФУ им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: lanalana2007@mail.ru

PECULIARITIES OF HOUSING AND UTILITIES INFRASTRUCTURE SECTOR DEVELOPMENT IN NORTH REGIONS (AS EXEMPLIFIED BY THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA))

Sassylana Kladkina

*head teacher of North-Eastern Federal University,
Russia, Yakutsk*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы ЖКХ Республики Саха (Якутия), причины их возникновения. Даны рекомендации касательно развития отрасли ЖКХ региона.

ABSTRACT

The article examines the problems of housing and utilities infrastructure of the Republic of Sakha (Yakutia) and its causes. Recommendations concerning housing and utilities infrastructure sector of the region are given.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; регион; государственно-частное партнерство.

Keywords: housing and utilities infrastructure; region; public private partnership.

Во все времена государство выступало в качестве регулятора основных сфер жизнедеятельности. При этом современные условия хозяйствования в мире диктуют новые условия ведения экономической политики. Как известно, одними из слабых сторон экономики нашей страны является состояние инфраструктуры, исключительно сырьевая направленность, а также состояние отрасли ЖКХ.

Так, на сегодняшний день одной из самых монополистических сфер деятельности, обладающей низкой инвестиционной привлекательностью, требующей больших преобразований является отрасль ЖКХ. По сути, ЖКХ представляет собой одно из самых распространенных и всеобъемлющих отраслей экономики и включает обеспечение тепло- и электроэнергией, систему водоснабжения и водоотведения, санитарную очистку населенных пунктов, уличное освещение и озеленение, ремонт зданий, дорог.

Сфера ЖКХ носит всеобъемлющий характер, поскольку затрагивает непосредственно всех жителей той или иной страны или региона. В нашей стране на протяжении многих лет сложилось

особенное отношение к этой отрасли, как к некому механизму по предоставлению услуг низкого качества.

Если в регионах Центральной России ситуация с коммунальной инфраструктурой более или менее развита и стабильна, то по иному дела обстоят в северных регионах. Проблемы северных регионов, прежде всего, связаны с географическим расположением и трудными климатическими условиями. Так, в Республике Саха (Якутия) сложность жизнеобеспечения населения обусловлена большой территорией, а также удаленностью населенных пунктов — расстояние между которыми в отдаленных районах достигают 600—700 км. Вплоть до настоящего времени РС (Я) является одним из самых отдаленных, труднодоступных и изолированных регионов страны в транспортном отношении: 90 % территории не имеет круглогодичного транспортного сообщения. Помимо этого, продолжительность отопительного сезона на территории Якутии в среднем составляет 8—9 месяцев в году, а в арктической зоне — круглогодично.

В отрасли ЖКХ региона функционируют 143 производственных предприятия и организации государственного (муниципального) сектора. Наиболее крупными поставщиками жилищно-коммунальных услуг в Республике Саха (Якутия) являются: ГУП «ЖКХ РС (Я)», которому принадлежит 50,6 % от общего объема оказываемых услуг, ОАО АК «Якутскэнерго», которому принадлежит 17,5 %, и предприятия различной формы собственности — 31,9 %. Коммунальный комплекс республики образуют объекты теплогенерации, транспортировки теплоносителя и инфраструктурные сооружения. В населенных пунктах и городах Якутии эксплуатируются 1 605 котельных, из них 1 083 приходится на долю ГУП «ЖКХ РС(Я)», 57 котельных обслуживает ОАО «Теплоэнергосервис» в составе ОАО АК «Якутскэнерго», 306 ведомственных и 159 муниципальных котельных. Практически во всех районах и городах республики отмечается высокий уровень изношенности тепловых сетей, не позволяющий обеспечить нормальное функционирование систем теплоснабжения. Средний износ достиг 56,9 %.

Общая протяженность тепловых сетей — 2290 км, водопроводных сетей — 1949 км, канализационных сетей — 594 км.

По состоянию на 01 января 2012 года в Республике Саха (Якутия) свыше 83 тысяч жилых домов оборудовано печным отоплением, с общей площадью в 5 135,5 тыс. кв. м., в которых проживает свыше 243 тыс. человек [1].

Жилищный фонд Якутии на 2012 год составляет 19 750 тыс. кв. метров. Из них городской жилищный фонд — 12 056,2 тыс. кв. м (63,8 %),

сельский — 6 846,5 тыс. кв. м (36,2 %). Число многоквартирных домов насчитывает 20 012 единиц, индивидуальных жилых домов — 111,6 тыс. В среднем, на каждого жителя Республики приходится 19,9 кв. м площади жилых помещений.

Республика входит в число регионов Российской Федерации с наибольшим удельным весом ветхого и аварийного жилья — 13,8 %. Одной из причин высокой доли ветхого жилья является то, что почти две трети жилищного фонда республики является деревянным (60 % от общей площади) и только чуть более трети (36,8 %) в каменном (кирпичном, панельном, монолитном) исполнении. Старые жилые дома, построенные до 70-х годов прошлого столетия, составляют пятую часть жилищного фонда. Несмотря на ежегодное сокращение такого жилья, темпы устаревания зданий опережают обновляемость. Растет доля жилищного фонда с износом свыше 65 % (с 9,5 до 17,2 %), которая в основном происходит из-за обветшания деревянных жилых домов (табл. 1).

Таблица 1.

Ветхий и аварийный жилищный фонд (на конец года) [1]

	2008	2009	2010	2011	2012
Общая площадь ветхих и аварийных жилых помещений, тыс. м ²	2957,9	2880,9	2790,8	2656,3	2722,4
из нее:					
в жилых домах (индивидуально-определенных зданиях)	1202,2	1083,1	1075,8	1051,8	1057,9
в многоквартирных жилых домах	1706,8	1764,3	1685,5	1572,1	1631,0
Общая площадь аварийных жилых домов, тыс. м ²	514,4	544,0	625,3	599,8	676,4
из нее в многоквартирных жилых домах	462,6	491,2	570,9	550,3	621,7
Число аварийных многоквартирных домов, ед.	1298	1348	1676	1667	1871
Число проживающих в ветхом и аварийном жилищном фонде (оценка), тыс. чел.	141,6	138,8	137,4	128,3	129,6
из них в многоквартирных жилых домах	82,9	85,7	87,9	81,4	82,1
Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, процентов	15,6	15,1	14,4	13,6	13,8

Для решения указанных проблем властями используется программно-целевой метод, консолидация бюджетных средств и средств населения: федерального бюджета, Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, республиканского и местных бюджетов, а также предполагаемого сбора средств с жителей на капитальный ремонт. При этом капитальный ремонт жилых зданий осуществляется в основном за счет средств республиканского бюджета.

Различной степенью благоустройства охвачено 11 804,2 тыс. кв. метров многоквартирного жилья, или 100 % от общей площади многоквартирного жилья, в том числе централизованным отоплением обеспечено 14 704,6 тыс. кв. метров, что составляет 74,4 %.

Не менее важной проблемой при достижении надлежащего качества жилищно-коммунальных услуг в республике является ограниченность предоставляемых услуг в силу неразвитой инженерной инфраструктуры, в первую очередь отсутствия сетей водоснабжения и канализации.

В подавляющем количестве районов отсутствует возможность по предоставлению услуг централизованного водоснабжения и водоотведения, что негативно отражается не только на качестве жизни населения, но и на производственных показателях теплоснабжающих организаций (некомпенсируемые потери тепла и преждевременный износ оборудования в результате слива теплоносителя на бытовые нужды). Коллекторной канализации нет в 21 из 35 крупных административно-территориальных единиц республики.

Высокий износ объектов коммунальной инфраструктуры, отсутствие достаточных средств на обновление основных фондов, неразвитая инженерная инфраструктура приводят к нерентабельной работе предприятий коммунального комплекса республики. Так, ежегодные потери тепловой энергии оцениваются в 2 800 тыс. Гкал, или 21,3 %, неучтенный расход воды составляет 22 876 тыс. куб. м, или 24,3 % [2].

По указанным причинам развитие и модернизация отрасли требует вложения крупных финансовых средств. Решением проблемы при существующих условиях может являться привлечение частного капитала. Бизнес с присущими ему новаторством, инвестиционными средствами, отличной приспособляемостью к изменяющимся условиям хозяйствования может послужить определенным решением накопившихся проблем в сфере ЖКХ и диверсификации экономики региона.

Подобные отношения, именуемые государственно-частным партнерством, призванные привлечь инвестиции со стороны частного сектора для решения социально-экономических проблем региона являют собой наиболее актуальный механизм взаимодействия в современных условиях. При этом государство берет на себя роль основного регулятора партнерских отношений.

Так, в сфере ЖКХ государственно-частное партнерство возможно в следующих формах:

- концессионные соглашения, заключаемые на длительный период и предполагающие крупные инвестиционные вложения со стороны бизнеса в модернизацию объектов инфраструктуры;
- аренда муниципальной собственности с инвестиционными обязательствами.

Обе указанные модели партнерских отношений применимы к ЖКХ. Тем не менее, наибольшей популярностью в северных регионах с небольшим количеством населения пользуется аренда.

Таким образом, для привлечения частного инвестора необходим планомерный и стратегически выстроенный механизм. Так, 15 мая 2013 г. принята Концепция развития государственно-частного партнерства в республике, согласно которой приоритетными направлениями являются проекты в сфере транспортной, социальной, жилищно-коммунальной, энергетической и производственной инфраструктуры.

Список литературы:

1. Сайт Министерства экономики и промышленной политики РС (Я) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sakha.gov.ru/node/135733> (дата обращения 21.11.2013).
2. Сайт ГУП ЖКХ РС (Я) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://jkhsakha.ru/news/view/id/434.html> (дата обращения 29.11.2013).

РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА ЖИЛЬЯ МОСКВЫ

Стадникова Татьяна Александровна

*аспирант кафедры управления проектами и программами
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Москва*

E-mail: stadnikova.t@mail.ru

REGRESSION ANALYSIS OF THE INDICATORS OF PRIMARY HOUSING MARKET IN MOSCOW

Stadnikova Tatyana Alexandrovna

*postgraduate student in Department of project and program management
Plekhanov Russian University of Economics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

С целью элиминации факторов неопределённости при расчёте эффективности строительных проектов в статье обосновывается необходимость построения регрессионной модели индикаторов рынка новостроек. На примере первичного рынка недвижимости Москвы проведено исследование динамики спроса на новостройки в зависимости от комнатности, динамики цен на жильё в зависимости от класса, комнатности, типа домостроения. По результатам анализа рассчитаны уравнения регрессий обозначенных индикаторов.

ABSTRACT

With the purpose to eliminate the uncertainty during the calculation the efficiency of construction projects, the article substantiates the need to build regression models of indicators of the market of new buildings. On the example of the primary real estate market of we conducted a study of the dynamics of demand for new buildings depending on the number of rooms, the dynamics of housing prices, depending on the class, number of rooms, type of construction. By results of the analysis we calculated the regression equation of identified indicators.

Ключевые слова: первичная недвижимость Москвы; инвестиционно-строительный проект; регрессионный анализ жилья.

Keywords: primary real estate of Moscow; investment and construction project; regression analysis of housing.

Классическая теоретическая модель оценки эффективности инвестиционно-строительного проекта (ИСП) базируется на мониторинге и актуализации рынка жилой недвижимости. Это концепция представляет собой эвристический подход к суждению оценщика относительно неопределённости. Однако, независимо от используемого метода, оценка всегда будет зависеть от неопределённости о сопоставимых данных, текущих и будущих рыночных условиях. Обозначенные исходные неопределённости приводят к волатильности NPV, PI, PB и др. показателей эффективности ИСП. Многочисленные исследования [3, 4] показывают, что многие системы являются настолько сложными и переменными, что они препятствуют элиминации неопределённости. Такой системой, вне всякого сомнения, является инвестиционно-строительная отрасль. Таким образом, образуется широкий спектр фундаментальных и прикладных полей для разработки методы борьбы с неопределенностью.

Для решения вышеуказанных проблем, спрогнозируем величину спроса на новостройки в зависимости от их комнатности, а также оценим динамику цен на жильё в разрезе классности, комнатности и типа домостроения, используя метод регрессионного анализа временных рядов. Эта задача решалась путём сбора многочисленных показателей рынка новостроек Москвы, их анализа и обобщения на основе [1, 2]. В результате, для построения регрессионной математической модели мы представили полученные данные в графическом виде. Построенные графики с добавленными линиями тренда, уравнениями построенных регрессий и коэффициентами аппроксимации изображены на графиках 1, 2, 3 и 4.

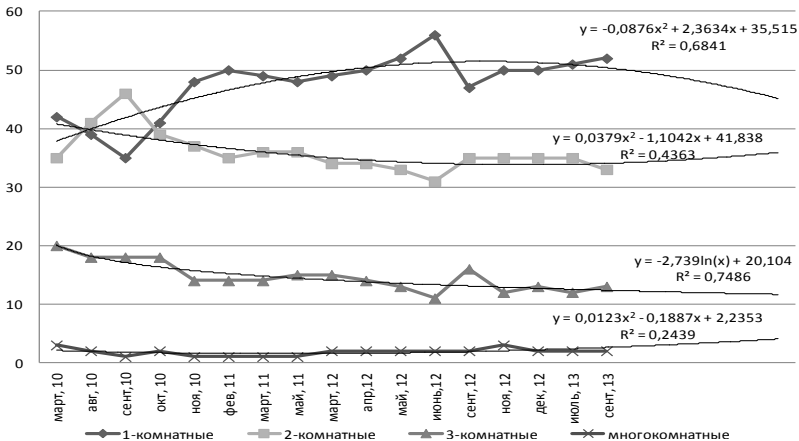


График 1. Регрессионный анализ структуры спроса на квартиры в новостройках Москвы по комнатности (%)

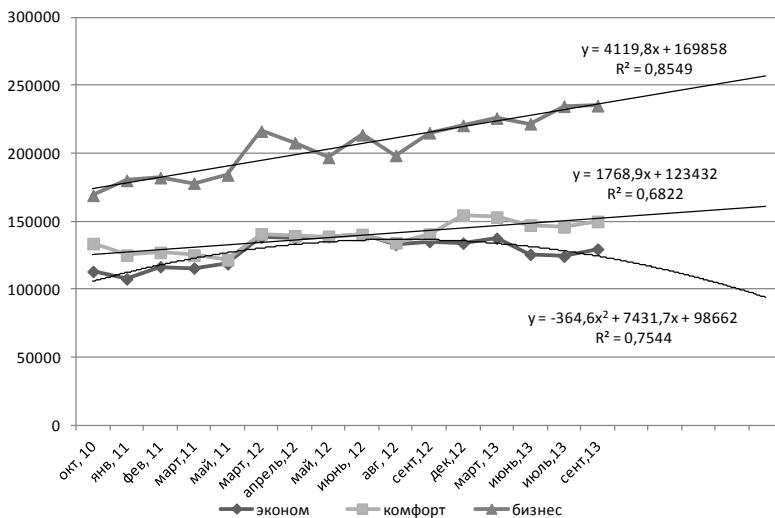


График 2. Регрессионный анализ средней стоимости квадратного метра в новостройках Москвы в зависимости от класса (рубли)

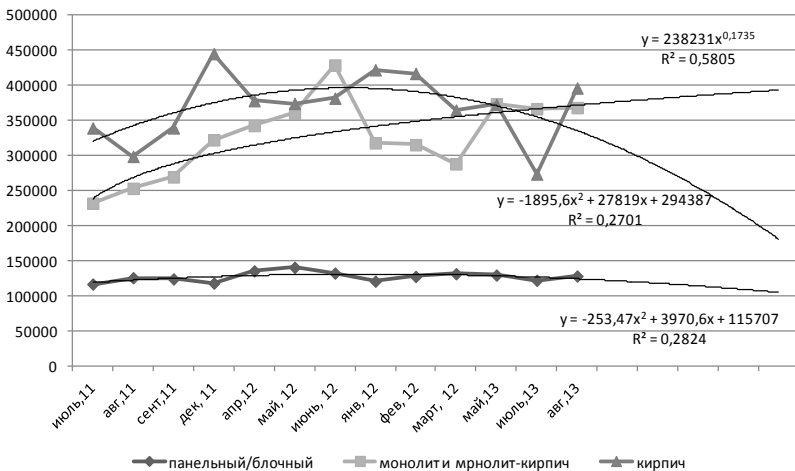


График 3. Регрессионный анализ средней стоимости квадратного метра в новостройках Москвы в зависимости от типа домостроения (рубли)

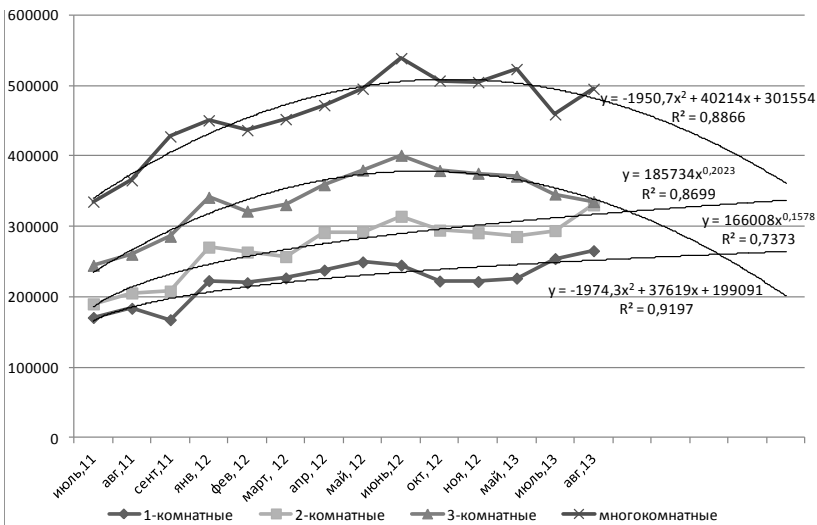


График 4. Регрессионный Анализ средней стоимости квадратного метра в новостройках Москвы в зависимости от комнатности (рубли)

Для исследуемых характеристик новостроек Москвы мы получили, что:

- линейный тип регрессии отражает изменение цены на жильё эконом- и комфорт-класса;
- полиномиальный тип регрессии соответствует уровню спроса на однокомнатные, двухкомнатные и многокомнатные квартиры, кроме того отражает ценовую динамику жилья бизнес-класса, всех типов домостроения (панельного, монолитного и кирпичного), а также изменение цены на однокомнатные и трёхкомнатные квартиры;
- логарифмический тип регрессии отвечает спросу на трёхкомнатные квартиры;
- степенной тип регрессии моделирует изменение цены на монолитные дома, а также трёхкомнатные и многокомнатные квартиры.

Как видно из представленных графиков, анализируемые индикаторы рынка недвижимости являются крайне нестабильными величинами. Для всех линий тренда мы задали построение 5 прогнозных периодов. В целях получения научно обоснованных прогнозов, мы используем экстраполяцию рядов динамики. Этот прогноз даёт надёжные и точные результаты. Экстраполяция основывается на гипотезе о том, что ранее выявленные закономерности будут действовать в прогнозном периоде. Получив регрессионную математическую модель, мы можем прогнозировать процесс изменения цены на недвижимость, уровня спроса и предложения. Как это выглядит при использовании квадратичного тренда показано на вышеприведённых рисунках. Однако вполне возможно, что далее характер зависимости существенно изменится. Слишком сложной является система «реализация ИСП».

Теоретической основой распространения тенденций на будущее является такое известное свойство рынка недвижимости, как инерционность. Учитывая все необходимые условия, предпосылки и гипотезы, связанные с проведённым экономико-теоретическим анализом первичного рынка жилья Москвы, мы пришли к следующему выводу.

Подводя итог исследований, были выявлены закономерности развития рынка новостроек Москвы. Так, для строительного комплекса Москвы характерна резкая дифференциация стоимости 1 м² жилья в зависимости от типа домостроения, этажности, количества комнат, сегмента и др. факторов. В связи с этим, мы полагаем, что необходимо ввести коэффициенты в расчёты финансово-

экономической модели, которые отражали бы вышесказанные особенности ИСП. Они, в свою очередь, должны основываться на многолетнем анализе первичного рынка жилья. Таким образом, в ходе проекта создаётся база коэффициентов, позволяющая быстро оценить эффективность ИСП с учётом факторов неопределённости, а следовательно, обеспечивающая максимальную эффективность управления ИСП. Коэффициенты должны согласоваться с проектными данными, перманентно модифицируемые в финансово-экономической модели ИСП.

Список литературы:

1. Обзор рынка новостроек Москвы по материалам информационно-аналитического центра компании «Пересвет-Инвест», [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.peresvet.ru/analitika/> (дата обращения 15.09.2013).
2. Обзор рынка новостроек Москвы по материалам информационно-аналитического центра компании «Азбука Жилья», [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.azbuka.ru/consult/reviews.php> (дата обращения 10.09.2013).
3. Guerra M.L., Sorini L., Stefanini L., Fuzzy Investment Decision Making, L. Magdalena, M. Ojeda-Aciego, J.L. Verdegay (eds.): Proceedings of IPMU 08, ISBN: 978-84-612-3061-7, (2008), 745—750.
4. Mallinson M and French N., Uncertainty in Property Valuation: the nature and relevance of uncertainty and how it might be measured and reported, Journal of Property Investment & Finance, 18.1 13-32.

**ЖИВОТНОВОДСТВО И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
МАГАРАМКЕНТСКОГО
МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН**

Хапаев Ильяс Борисович

*канд. филос. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики,
менеджмента и финансового права Карачаево-Черкесского филиала
ФГБОУ ВПО «Российский государственный
социальный университет» в г. Черкесске,
РФ, Республика Карачаево-Черкесия, г. Черкесск
E-mail: ilyas.xapaev@yandex.ru*

**ANIMALS DUCTION AND ITS ROLE
IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE
MAGARAMKENTSKI MUNIZIPAL DISTRICT
OF REPUBLIC DAGESTAN**

Хапаев Ильяс Борисович

*candidate of the philosophical sciences, assistant professor,
managing pulpit of the economy, management and financial right
Karachay-Cherkessia branch FGBOU VPO RGSU in Cherkessk,
Russia, the Republic of Karachay-Cherkessia, Cherkessk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье характеризуется динамика развития животноводческой отрасли муниципалитета, рассматривается динамика численности поголовья скотоводческой и овцеводческой отрасли, выявляется роль животноводства в развитии сельского хозяйства Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан, дается оценка современного состояния животноводческой отрасли муниципалитета, обозначаются проблемы в развитии животноводческой отрасли муниципалитета и меры по их устранению

ABSTRACT

In this article the dynamics of development of the livestock industry of the municipality, consider the dynamics of the number of livestock of cattle and sheep-breeding industry, reveals the role of livestock

in agricultural development Magaramkentski municipal district of Dagestan, assesses the current state of the livestock industry of the municipality, the problems identified in the development of the livestock industry of the municipality and measures to address them

Ключевые слова: аграрный сектор; Дагестан; животноводческая отрасль; коневодство; крупный рогатый скот; Магарамкентский муниципальный район; овцеводство; сельское хозяйство; сельскохозяйственные организации; скотоводство; личные подсобные хозяйства.

Keywords: agricultural sector; Dagestan; cattle industry; horse; cattle; Magaramkentski municipal district; sheep; agriculture; agricultural organizations; ranching, family farms.

Животноводство является приоритетной отраслью сельского хозяйства в любой стране. Кроме обеспечения населения такими ценными продуктами, как мясо, яйца, молоко, оно дает и ценные для промышленности виды сырья, в частности кожу, шерсть и т. д.

Наряду с земледелием ведущая отрасль сельского хозяйства России — животноводство. В последние годы здесь интенсивно осуществляется перевод животноводства на индустриальные рельсы.

Дагестан занимает одно из лидирующих положений среди субъектов Российской Федерации по поголовью скота, особенно овцеводства.

Непоследнюю роль в развитии животноводческой отрасли Республики Дагестан играет Магарамкентский муниципальный район, которая представлена такими крупными субъектами хозяйствования региона, как: Агорофирма «Тагиркент», совхоз им. Агасиева, совхоз «Магарамкентский», совхоз «Мухтадырский», совхоз «Правда», совхоз «Самурский», совхоз «Серго», совхоз «Фрунзенский» и т. д.

В Магарамкентском муниципальном районе функционируют 13 муниципальных унитарных сельскохозяйственных предприятия, 3 коллективных хозяйства, 2 опытно-производственных хозяйства, 2 агрофирмы, 868 крестьянско-фермерских хозяйств [3].

Здесь следует отметить, что личные подсобные хозяйства занимаются не только животноводством, но и растениеводством, т. е. в районе практически нет частных подворий, которые были заняты только в животноводческой отрасли.

В силу своего географического местоположения Магарамкентский муниципальный район обладает всеми природными условиями развития животноводческой отрасли, а именно естественные пастбища для животных в виде субальпийских и альпийских

лугов, что, естественно, усиливает развитие животноводства в данном муниципалитете, в структуре которого выделяются такие виды, как скотоводство и овцеводство.

Магарамкентский муниципальный район расположен на низменных, предгорных и горных землях с выходом на Каспийское море. Климат в районе умеренный с элементами субтропического. Лето жаркое, температура днем в тени иногда доходит до +45 °С., зафиксированная максимальная минусовая температура это -20°С., но плюсовая температура даже в середине зимы бывает выше +20 °С.

Проследим динамику развития животноводческой отрасли Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан на данном этапе.

Таблица 1.

Поголовье крупного рогатого скота на конец года [2, с. 4]

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
2011	21736	225	21350	161
2012	21029	199	20665	165
2012 в % 2011	96,7	88,4	96,8	102,5

Как показывают данные таблицы 1, в Магарамкентском муниципальном районе за 2012 год по сравнению с предыдущим периодом произошло некоторое уменьшение численности поголовья крупного скота на 707 голов, т.е. поголовье за год сократилось на 3,3 %. Существенно данный показатель снизился в процентном соотношении в сельскохозяйственных организациях — на 11,6 %, заметное сокращение произошло и в хозяйствах населения — на 3,2 %, некоторое увеличение произошло в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей — на 2,5 %.

По данным таблицы 1 видно, что подавляющая доля в структуре численности поголовья крупного рогатого скота находится в частном подворье. Так, данный показатель в 2012 году превышал численность поголовья крупного рогатого скота в других субъектах хозяйствования практически в 57 раз, что говорит о крайне слабой их развитости

в данном направлении сельского хозяйства, о недостаточном государственном регулировании их деятельности на местном и региональном уровне.

Более наглядно и достаточно ясно вышеизложенное показано на рис. 1.

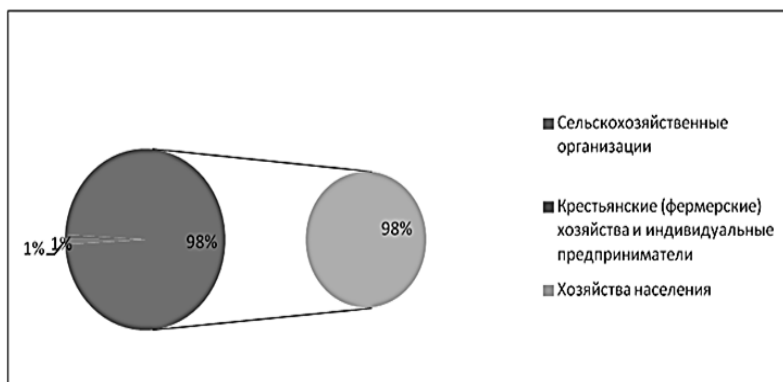


Рисунок 1. Доля численности крупного рогатого скота в 2012 году

Данные рис. 1 свидетельствуют, что мясное скотоводство Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан практически развивается за счет частного подворья населения (98 %).

Таблица 2.

Поголовье коров (без коров на откорме и нагуле) на конец года, голов [2, с. 6]

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
2011	10035	113	9851	71
2012	9484	74	9340	70
2012 в % 2011	94,5	65,5	94,8	98,6

Если обратиться к динамике численности поголовья коров, то здесь по данным таблицы 2 в целом по муниципалитету также наблюдается заметное сокращение: так в 2012 году по сравнению с аналогичным показателем 2011 года количество поголовья коров снизилось в сельскохозяйственных организациях, хозяйствах населения, крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей на 35,5 %, 5,2 % и 1,4 % соответственно. В целом по данному муниципалитету численность поголовья коров снизилась на 5,5 %.

Данные таблицы 2 по доле субъектов хозяйствования в структуре численности поголовья коров в 2012 году ситуация сложилась аналогично данным показателям рис. 1. Для более полной наглядности вышесказанного построим рис. 2.

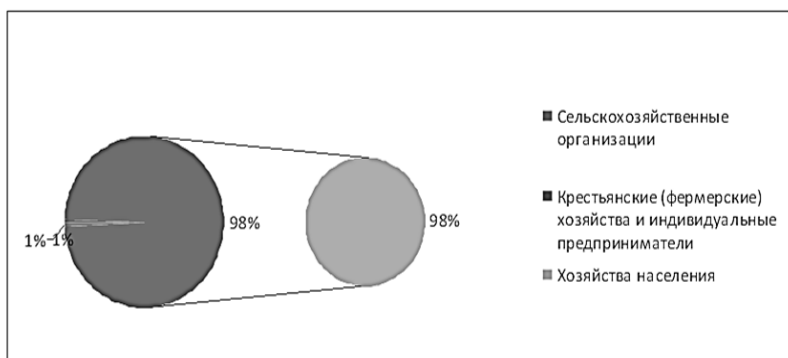


Рисунок 2. Доля численности крупного рогатого скота в 2012 году

Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что молочное скотоводство, как и мясное, практически полностью сосредоточено «в руках» частного подворья Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан (99 %). Данное обстоятельство, если так и будет продолжаться, как представляется, в дальнейшем только негативно отразится на состоянии скотоводческой отрасли данного муниципалитета в силу факторов, акцентированное внимание на которых будет сделано более подробно далее.

Какова же ситуация в овцеводческой отрасли Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан? Для ответа на обозначенный вопрос построим таблицу 3, данные которой объяснят динамику развития овцеводства за последние два года.

Таблица 3.

Поголовье овец и коз на конец года, голов [2, с. 9—10]

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
2011	37979	572	36416	991
2012	32719	716	30954	1049
2012 в % 2011	86,2	125,2	85,0	105,9

Показатели таблицы 3 свидетельствуют о том, что подавляющая часть численности овец и коз за рассматриваемый период сосредоточена в хозяйствах населения. В 2012 году численность овец и коз в данных субъектах хозяйствования превышала аналогичный показатель в сельскохозяйственных организациях, крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей более чем в 17,5 раз, но при этом следует указать, что в частном подворье поголовье овец и коз снизилось по сравнению с предыдущим периодом на 15 %, т. е. на 5462 головы. Также в целом за 2012 год численность поголовья скота сократилось на 13,8 % (на 5260 голов).

Данная динамика овцеводческой отрасли, безусловно, является угрозой фактором в процессе ее развития в дальнейшем, если вовремя и, самое главное, в кратчайшие сроки не предпринять конкретные меры по их устранению.

Единственным отпадным явлением за данный период, на мой взгляд, является то обстоятельство, что в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей численность поголовья увеличилась 25,2 % и 5,9 % соответственно.

Но при этом следует заметить, что в структуре численности поголовья скота за рассматриваемый период доля данных субъектов хозяйствования, несмотря на некоторое его увеличение, крайне незначительна. Вышеизложенное достаточно четко и наглядно показано на рис. 3 и рис. 4.

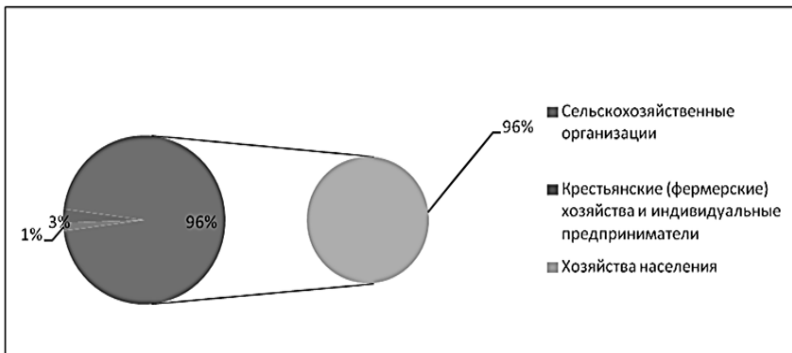


Рисунок 3. Доля численности овец и коз в 2011 году

Данные рис. 3 свидетельствуют, что на долю населения в 2011 году приходилось 96 %, в то время как в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей было сосредоточено всего 4 % (1 % и 3 % соответственно).

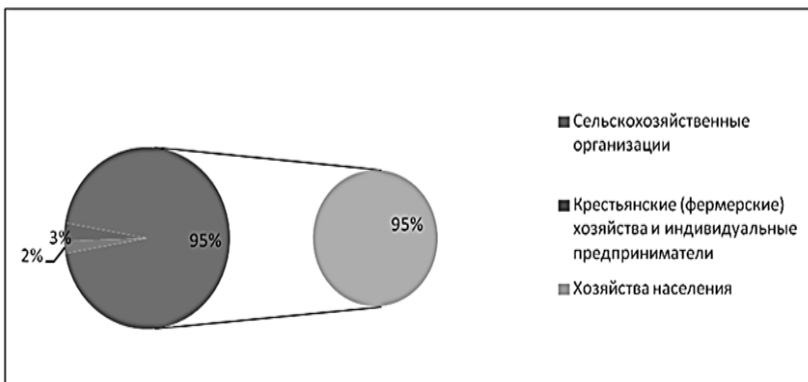


Рисунок 4. Доля численности овец и коз в 2012 году

Если взглянуть на данные рис. 4, то здесь просматривается практически та же картина, которая наблюдается на рис. 3. Некоторым исключением явилось незначительное увеличение в 2012 году численности поголовья овец и коз в сельскохозяйственных организациях — на 1 %, что составило 2 % их доли в общей структуре

овцеводческой отрасли Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан. Вследствие вышеизложенного, естественно произошло снижение доли численности скота в частном подворье до 95 %.

Одной из перспективных отраслей животноводства Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан является коневодство, динамика развития которого представлено в нижеследующей таблице.

Таблица 4.

Поголовье лошадей на конец года, голов [2, с. 12]

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
2011	133	24	109	—
2012	166	15	105	46
2012 в % 2011	124,8 %	62,5	96,3	—

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что в целом за рассматриваемый период численность лошадей в Магарамкентском муниципальном районе увеличилась на 24,8 % в силу приобретения 46 голов крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями.

Но при этом следует подчеркнуть, что в 2012 году по сравнению с аналогичным показателем 2011 года в сельскохозяйственных организациях и частном подворье муниципалитета произошло сокращение численности поголовья лошадей на 37,5 % и 3,7 % соответственно.

Животноводство Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан представлено свиноводческой отраслью, динамика развития которой показана на таблице 5.

Таблица 5.

Поголовье свиней, голов [2, с. 9]

Годы	Хозяйства всех категорий	В том числе		
		Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели
2011	200	120	80	-
2012	60	-	60	-
2012 в % 2011	30,0	-	75,0	-

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что поголовье свиней на сегодняшний день полностью сосредоточено в частном подворье, если в 2011 году сельскохозяйственные организации еще занимались в этом направлении животноводства (120 голов), то в 2012 году данная отрасль района была представлена только хозяйствами населения, да и то лишь в незначительном количестве — 60 голов, причем и в них по сравнению с предыдущим периодом произошло сокращение на 25 %.

Проведенный анализ современного состояния и динамики развития животноводческой отрасли Магарамкентского муниципального района Республики Дагестан позволяет выявить следующее.

Увеличение численности скота и производства продукции животноводства происходит в основном за счет частных подворий. В Магарамкентском муниципальном районе производится 1,4 % молока, 0,3 % мяса (в живом весе) и 1,8 % яиц от общего объема по Республике Дагестан. Основными факторами, сдерживающими развитие животноводства в районе, являются низкий уровень технического и технологического оснащения отрасли, слабая кормовая база, а также упадок племенной зоотехнической и селекционной работы.

Слабое внимание уделяется развитию свиноводческой отрасли, которое в первую очередь обусловлено в силу невостребованности ее продукции как в Магарамкентском муниципальном районе, так и в Республике Дагестан в целом.

Достаточно слабо развивается коневодство, но одним из стимулирующих и наиболее действенных рычагов его роста,

как представляется, должна стать принятая 12 октября 2012 г. Концепция республиканской целевой программы

«Развитие табунного коневодства в Республике Дагестан на 2013—2020 годы», в которой даются два варианта дальнейшего развития табунного коневодства в республике — инерционный и оптимистический.

Первый вариант предусматривает направление ограниченного объема финансовых средств в основном на решение текущих проблем коневодческих хозяйств, а второй — проведение комплекса мер, направленных на увеличение численности лошадей, повышение интенсивности селекционных процессов в племенном коневодстве, обеспечивающих получение высокоценных племенных и спортивных лошадей, совершенствование организационно-технологических приемов ведения отрасли [3].

Но здесь следует подчеркнуть, что инерционный вариант, как считают ее авторы, решения проблемы не обеспечит коренного улучшения состояния табунного коневодства и увеличения поголовья лошадей [1].

Проведение данных мероприятий будет способствовать развитию сельского хозяйства, увеличению производства сельскохозяйственной продукции, вводу в оборот неиспользуемых сельхозугодий, улучшению жизни и быта населения горной и высокогорной зон республики, развитию спортивного коневодства, развитию туризма, увеличению производства продукции животноводства.

Как видно из проведенного анализа, роль сельскохозяйственных организаций в развитии животноводства района достаточно низкая, в связи с чем необходимо для ее усиления оказывать им более действенную материальную поддержку путем привлечения дополнительных инвестиций как на уровне региона, так и на местном уровне [4].

Основной объем производства сельскохозяйственной продукции в районе приходится на ЛПХ (в 2011 году — 80 %) и КФХ (17,5 %). Малые формы хозяйствования эффективны не только в растениеводстве, они показывают результативность и в животноводстве, добываясь высоких показателей продуктивности скота и птицы. В настоящее время более 1,1 тыс. жителей района предоставлены в аренду для выращивания сельскохозяйственных культур и производства мясо-молочной продукции земельные участки площадью более 5,4 тыс. гектаров.

Это также позволило в какой-то мере решить проблему занятости населения, значительно увеличить число рабочих мест.

В то же время в ЛПХ и КФХ наблюдается низкая производительность труда по сравнению с сельскохозяйственными организациями. Это объясняется во многом тем, что в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах доминирует ручной труд и низка технологическая и техническая обеспеченность хозяйственной деятельности.

То, что основной объем производства сельскохозяйственной продукции приходится на ЛПХ, приводит также к существенным трудностям со сбытом.

Большое количество мелких производителей является причиной возрастания логистических издержек для них. Предприятиям пищевой промышленности невыгодно работать с многочисленными контрагентами, каждый из которых способен поставить сравнительно небольшие партии сырья.

Список литературы:

1. Концепция республиканской целевой программы «Развитие табунного коневодства в Республике Дагестан на 2013—2020 годы» от 12 октября 2012 г. № 247-р.
2. Итоги учета скота / Дагстат // Стат. бюллетень сельского хозяйства. Махачкала, 2013. — 28 с.
3. Магарамкентский район [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.odnoselchane.ru> (дата обращения 23.04.2013 г.).
4. Хапаев И.Б., Боташева З.Х. Экономическая оценка Ногайского муниципального района Республики Дагестан // Экономика и предпринимательство. № 7(36). М., 2013. — С. 216—218.

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Сборник статей по материалам
XXXII международной научно-практической конференции

№ 12 (32)
Декабрь 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 11.12.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 15,375. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»
630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3