



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

№ 9 (29)
Сентябрь 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 — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

Елисеев Дмитрий Викторович — кандидат технических наук, доцент Института развития дополнительного профессионального образования;

Леонидова Галина Валентиновна — кандидат экономических наук, доцент, заведующий лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН Института социально-экономического развития территорий РАН;

Наконечный Дмитрий Иванович — бизнес-консультант, преподаватель программ МВА Плехановской школы бизнеса “Integral”.

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика.

№ 9 (29) сборник статей по материалам XXIX международной заочной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 186 с.

Учредитель: НП «СибАК»

«**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. Банковское и страховое дело	6
АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РАЗРЕЗЕ КЛЮЧЕВЫХ ГРУПП КРЕДИТОРОВ Воробьева Инна Сергеевна	6
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК Колос Светлана Николаевна	14
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Савенко Оксана Леонидовна	18
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	32
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ Дедух Дмитрий Николаевич	32
Секция 3. Мировая экономика и международные экономические отношения	41
РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО Галлямова Динара Хамитовна	41
ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИЯ Соловьева Наталья Евгеньевна Лисицкий Дмитрий Сергеевич	46
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРАЗЭС В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ Турекулова Даметкен Медихановна	53
Секция 4. Проблемы макроэкономики	62
СОСТОЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМОЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Станякин Сергей Викторович	62

Секция 5. Стратегический менеджмент	68
УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ	68
Александрова Ольга Борисовна	
КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ БАЗИС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	73
Сердечная Светлана Николаевна	
Секция 6. Теория современного менеджмента	79
ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	79
Калита Татьяна Викторовна	
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	87
Мизинова Ольга Николаевна	
Секция 7. Теория управления экономическими системами	92
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ	92
Заякова Анфиса Анфасовна	
ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ОРГАНИЗАЦИИ	96
Коваленко Елена Алексеевна	
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	101
Матвеева Ирина Григорьевна	
Якушев Анатолий Алексеевич	
ВЫЯВЛЕНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ	126
Смирнов Владимир Петрович	
Секция 8. Финансы и налоговая политика	131
АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ВМЕНЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ	131
Гайдукова Ольга Львовна	

Секция 9. Экономические аспекты регионального развития 142

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА Васильева Анастасия Григорьевна Кузнецова Нина Владимировна	142
ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОТ ТЕХНИКО- ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ Давыдова Юлия Владимировна Наговицына Элеонора Владимировна	153
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ В СЕКТОРЕ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ Компаниец Виктория Владимировна Галушкина Татьяна Павловна	159
ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ Крячкова Людмила Ивановна Мохов Игорь Александрович Мохова Светлана Степановна	164
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА Полчанинова Ирина Леонидовна	169
ОЦЕНКА ВКЛАДА ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ) Колесникова Елена Геннадьевна	177

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РАЗРЕЗЕ КЛЮЧЕВЫХ ГРУПП КРЕДИТОРОВ

Воробьева Инна Сергеевна

аспирант кафедры «Банковское дело»

*Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,
г. Москва*

E-mail: inulkin@inbox.ru

THE ANALYSIS OF INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE RUSSIAN CAR LENDING MARKET IN VIEW OF KEY GROUPS OF CREDITORS

Vorobyeva Inna Sergeevna

*graduate student of Banking Department
of Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье автор анализирует действующую институциональную структуру российского рынка автокредитования, выделяя институты двух звеньев. В статье подробно рассматриваются ключевые группы банков-кредиторов на данном рынке. Предлагается авторское разделение всех кредиторов по нескольким группам. Прогнозируется ситуация с экспансией кэптивных банков иностранных автоконцернов на рынок.

ABSTRACT

In the present article the author analyzes current institutional structure of the Russian car lending market defining institutes of two links. Key groups of creditor banks are considered in the article. An author's division

of all creditor banks on several groups is provided. The situation with an invasion of captive banks of foreign car manufactures on the market is predicted.

Ключевые слова: автокредитование; кэптивные банки; иностранные автопроизводители; институциональная структура; розничные банки; универсальные банки.

Keywords: car loans; captive banks; foreign car manufacturers; institutional structure; retail banks; full-service banks.

Автокредитование в России получило наибольшее развитие в период с 2003 года. Именно в этот период между кредитными организациями стала возникать реальная конкуренция в борьбе за клиентов, в связи с чем, стали снижаться процентные ставки, увеличиваться сроки кредитования, стал упрощаться порядок оформления кредитов, и наконец, начало появляться большое количество программ автокредитования.

С институциональной точки зрения российский рынок автокредитования состоит из двух звеньев (рисунок 1). Первое звено — это кредитные организации. Второе звено — это вспомогательные финансовые институты, специализирующиеся на содействии первому звену, а именно страховые компании, коллекторские агентства, кредитные посредники (брокеры) и бюро кредитных историй.

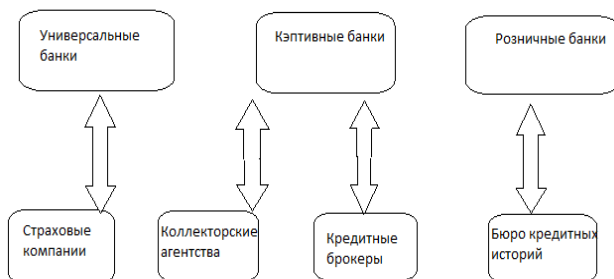


Рисунок 1. Институциональная структура рынка автокредитования в России

Кредиторы на российском рынке автокредитования представлены, главным образом, тремя группами банков. Это: универсальные банки, специализированные (розничные) банки и кэптивные банки автопроизводителей. Преимущества и недостатки каждой из трех групп кредиторов кратко аккумулированы автором в таблице 1.

Таблица 1.

Группы кредиторов на российском рынке автокредитования

Группа банков-кредиторов	Преимущества	Недостатки	Примеры банков-кредиторов	
Российские универсальные банки	<p>Банки с государственным участием (Банки первого эшелона)</p>	Низкая стоимость фондирования;	ОАО «Сбербанк России»	
		Государственная поддержка в случае существенного ухудшения макроэкономических условий;	Строго формальный подход к анализу кредитоспособности заемщиков;	ОАО «Банк ВТБ»
		Возможность использования диверсификации операций с целью минимизации рисков;	Высокие операционные издержки (фонд оплаты труда, поддержание и развитие филиальной сети);	ОАО «Россельхозбанк».
		Возможность использования дорогостоящих современных технологий для оценки кредитоспособности заемщиков;	Негибкость в принятии стратегических решений.	
		Широкая филиальная сеть;		
	<p>Крупные частные банки (Банки второго эшелона)</p>	Возможность использования диверсификации операций с целью минимизации рисков;	Ограниченная возможность принятия решений с учетом индивидуальных особенностей заемщиков;	ОАО «Альфа-Банк»
		Невысокая стоимость фондирования;		ОАО «Промсвязьбанк».

		Возможность использования дорогостоящих современных технологий для оценки кредитоспособности заемщиков;	Высокие операционные издержки (фонд оплаты труда, поддержание и развитие филиальной сети);		
		Широкая филиальная сеть;			
	Средние и небольшие частные банки (Банки третьего эшелона)		Возможность использования диверсификации операций с целью минимизации рисков;	Высокая стоимость фондирования (основной источник — вклады физических лиц);	АКБ «РосЕвроБанк»
			Максимальная гибкость и оперативность в принятии решений;	Ограниченный доступ к последним информационно-технологическим решениям в скоринге ввиду их высокой стоимости;	АКБ «Союз»
		Возможность принятий решений с учетом индивидуальных особенностей заемщиков;	ООО «Коммерческий Банк «Интеркоммерц»		
Крупные розничные банки		Работа на самом высокомаржинальном сегменте рынка;	Кредитный портфель почти полностью сформирован за счет наиболее рискованных кредитных операций экспресс-кредитования физических лиц;	ОАО «Банк Русский Стандарт»	
		Средняя стоимость фондирования (конкретные условия зависят от присутствия в капитале банка доли иностранного капитала);		Максимальные процентные ставки по автокредитам среди всех групп банков-кредиторов;	ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»
		Широкая филиальная сеть;			ОАО «Восточный экспресс банк».

Кэптивные банки иностранных автоконцернов	Минимальная стоимость фондирования от материнских компаний;	Прямая зависимость от уровня спроса на автомобили конкретной марки;	ЗАО «Тойота-банк»
	Комфортные для заемщиков процентные ставки;	Невозможность расширить сегмент рынка (кредитование только на покупку автомобилей конкретной марки);	ООО «Мерседес-Бенц Банк Рус»
	Эффективные технологии завоевания и обслуживания клиентов;	Отсутствие развитой региональной сети;	ООО «БМВ-банк»
	Эффективное корпоративное управление и разделение труда.	Негибкость в принятии стратегических решений;	

К универсальным банкам относят те коммерческие банки, которые выполняют основные виды банковских операций: кредитные, депозитные, расчетные, фондовые, доверительные и др. — и обслуживающие всех клиентов, независимо от отраслевой принадлежности [3, с. 649]. В зависимости от размера собственных средств и деловой активности принято выделять банки первого, второго и третьего эшелонов. Следует отметить, что данное деление является условным и лишь характеризует условия привлечения банками ресурсов на рынке межбанковских кредитов.

Специализированные банки — банки, осуществляющие один или несколько видов банковских операций [2, с. 219]. Одним из видов специализированных банков являются розничные банки, ориентированные на предоставление банковских услуг физическим лицам.

Кэптивные банки — это кредитные организации, созданные финансово-промышленной группой или частными лицами для обслуживания своих интересов [7]. Применительно к сфере автомобильного бизнеса кэптивные банки представляют собой дочерние банки крупных автопроизводителей, основным назначением которых является обслуживание операций материнской компании.

Абсолютное большинство кэптивных банков представляют собой банки с иностранным капиталом, а именно: с капиталом зарубежного автоконцерна. Для любых иностранных банков, начинающих свой бизнес на российском рынке, существуют три возможных пути захода на рынок: найти новую нишу, в которой они будут лидером; купить

местный банк в качестве стартовой площадки или пойти по третьему - комбинированному пути: сначала «заход» на рынок, а потом покупка действующего российского банка [3, с. 602]. Большинство кэптивных автобанков при выходе на российский банковский рынок движутся в рамках первого пути, то есть предлагают клиентам более выгодные условия, чем универсальные и специализированные розничные банки. Выгодность предлагаемых кэптивными банками условий кредитования обусловлена следующими их преимуществами перед российскими универсальными банками, оперирующими на данном рынке:

1. Подход к работе с клиентами по принципу «одного окна», когда клиент может оформить заявку и получить кредит, не покидая дилерского центра.

2. Тесное взаимодействие с автопроизводителем для разработки самых привлекательных на рынке программ кредитования автомобилей. Постоянная разработка специальных кредитных программ, позволяющих приобретать различные модели автомобилей на самых выгодных для заемщика условиях.

3. Кэптивный банк является сервис-провайдером конкретной марки автомобиля в области финансовых услуг и может предложить клиентам индивидуальные условия кредитования для каждой модели автомобиля. Универсальный банк, как правило, выпускает некий кредитный продукт, ориентируясь на автомобильный рынок в целом. Те клиенты, для которых этот продукт оказывается привлекательным, обращаются в этот банк. Кэптивные банки идут от обратного — под каждую модель и соответствующую целевую группу покупателей разрабатывается уникальное предложение.

4. Кэптивные банки помимо кредитных программ для покупателей автомобилей развивают коммерческое кредитование дилеров. Данное направление ориентировано на развитие бизнеса, строительство новых дилерских центров, финансирование программ по продаже автомобилей с пробегом.

На сегодняшний день в нашей стране действуют шесть дочерних банков иностранных автоконцернов: Тойота-банк (работает в интересах автоконцерна Toyota), Мерседес-Бенц Банк Рус (Mercedes-Benz), БМВ-банк (BMW), банк «ПСА финанс Рус» (Peugeot Citroen), Банк оф Токио-Мицубиси ЮЭфДжей (Mitsubishi), Фольксваген Банк Рус (Volkswagen).

О планах создания собственного кэптивного банка неоднократно заявлял альянс Renault-Nissan, в настоящее время сотрудничающий по направлению автокредитования с партнером — банковской группой UniCredit. В августе 2011 года Банк России зарегистрировал ООО

«Джаст Банк», изначально созданный для кредитования покупателей автомобилей украинского автопроизводителя ЗАЗ (Запорожский автомобильный завод). Однако по состоянию на сентябрь 2013 года банк так и не получил лицензию на работу с физическими лицами. Кроме того, собственные программы автокредитования предлагают отечественные автопроизводители, например, программа «ЛАДА Финанс», разработанная ОАО «АВТОВАЗ».

«В ближайшие 2—3 года все мировые автопроизводители, которые имеют собственные банки, выведут их на российский рынок, — считает Председатель Правления ООО «БМВ Банк». — Такое предположение основано на том, что сегодня практически все автопроизводители активно используют субсидированные кредитные предложения для привлечения клиентов, а также том, что Россия является одним из наиболее перспективных рынков, с точки зрения продаж новых автомобилей» [5].

Наибольший удельный вес в автокредитовании сегодня приходится на универсальные банки. В 2011 году доля кэптивных банков в общем объеме рынка автокредитования составила 7,5 %, а в 2012 году, по данным аналитиков «Ренессанс Кредита», она увеличилась почти до 9 % [4].

Перспективы развития ситуации с экспансией кэптивных банков на российский рынок автокредитования вызывает дискуссию в кругах российских банкиров. Так, ряд специалистов полагает, что выход на рынок кэптивных банков вряд ли внесет серьёзную корректировку в расстановку сил. Кэптивные банки предлагают не самые популярные для России марки автомобилей: «Тойота», «БМВ» или «Мерседес» не являются народными машинами. Между тем активность банков именно этих концернов наиболее заметна [6]. По прогнозам другой группы экспертов, перспектива утраты универсальными банками позиций на рынке автокредитования в пользу кэптивных банков неизбежна. Согласно прогнозу аналитиков ООО «Банк Русфинанс», уже в 2015 году около половины автокредитов в России могут выдаваться кэптивными банками. Аналогичный прогноз по развитию российского автокредитного рынка в среднесрочной перспективе дают специалисты инвестиционного холдинга «ФИНАМ» [1]. Основной рост доли банков автоконцернов будет обеспечен утратой позиций небольших универсальных банков. Некрупным универсальным банкам, неспособным составить конкуренцию банкам автоконцернов, придется искать новые ниши, например, развивать кредитование на покупку подержанных автомобилей либо переориентироваться

на другие розничные кредитные продукты, такие, как экспресс-кредитование или работа на рынке кредитных карт.

С точки зрения автора, текущая ситуация с экспансией иностранных банков на рынок автокредитования РФ не является катастрофичной для российских универсальных банков. Напротив, при правильном подходе со стороны отечественных банков, ужесточение конкуренции может стать площадкой для укрепления их позиций. По мнению автора, одним из способов повышения конкурентоспособности может послужить внедрение программ автокредитования, разработанных совместно с автопроизводителями, пока не имеющими своих собственных банков в России, но желающих увеличить продажи автомобилей за счет внедрения финансовых услуг для своих клиентов.

Выводы. Проведенный анализ институциональной структуры национального рынка автокредитования показал следующее:

1. Национальный рынок автокредитования состоит из двух звеньев. Первое звено — это кредитные организации (универсальные, розничные и кэптивные банки), занимающиеся непосредственно автокредитованием. Второе звено включает в себя организации, занимающиеся обслуживанием процесса автокредитования. Кредитные брокеры, бюро кредитных историй, страховые компании и коллекторские агентства участвуют на разных этапах кредитования, начиная от момента выбора кредитной программы заемщиком, до момента полного погашения автокредита.

2. Кэптивные банки автопроизводителей предлагают клиентам более выгодные условия, чем универсальные банки, что приводит к снижению конкурентоспособности последних. В то же время усиливающееся влияние кэптивных банков на рынок автокредитования будет способствовать повышению качества обслуживания заемщиков, оптимизации условий кредитования, а также поиску новых каналов продвижения кредитов.

Список литературы:

1. Антонова В. Интересно, но не всем. — *Континент Сибирь Online*. 25.12.2012 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/1770/> (дата обращения: 07.09.2013).
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. — 385 с.
3. Куликов А.Г. Деньги, кредит, банки М.: КНОРУС, 2009. — 655 с.
4. Кэптивные банки автопроизводителей растут в два раза быстрее рынка. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.akredit.info/news/1360729329.htm> (дата обращения: 05.09.2013).

5. Морозова А. Вытеснят ли кэптивные банки универсальные с рынка автокредитов? — РБК-Daily. 28.01.2013. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://subscribe.rbc.ru/finance/opinion/562949985607952> (дата обращения: 25.08.2013).
6. Филатова А. Рынок автокредитов не сбросит скорость //Эксперт-Юг. 2012. № 40—41 (230). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru/south/2012/41/ryinok-avtokreditov-ne-sbrosit-skorost/> (дата обращения: 08.08.2013).
7. Электронный словарь банковских терминов и экономических понятий [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.banki.ru/wikibank/keptivnyiy_bank/ (дата обращения: 01.09.2013).

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК

Колос Светлана Николаевна

*аспирант СПбГЭУ,
г. Санкт-Петербург
E-mail: qq44@mail.ru*

NATIONAL PAYMENT SYSTEM AND CENTRAL BANK

Kolos Svetlana Nikolaevna

*graduate student of St-Petersburg State University of economy,
St-Petersburg*

АННОТАЦИЯ

Понятие национальной платежной системы и основные элементы взаимодействия

ABSTRACT

Concept of national payment system and basic elements of interaction.

Ключевые слова: национальная платежная система;
Центральный Банк

Keywords: national payment system; Central Bank

Платежная система — важный элемент государственного финансового механизма, представляющий собой определенный набор правил, технологий, схем расчета, нормативных актов, позволяющих организовать финансовые операции и расчеты.

Ведущую роль в процессе взаимодействия банковской системы и финансового сектора играет национальная платежная система. Развитие национальной платежной системы тесно связано с развитием национальной банковской системы, где центральный банк выполняет ведущую роль, а банковский сектор является его активным партнером.

В соответствии с федеральным законом № 161 «О национальной платежной системе» национальная платежная система — «совокупность операторов по переводу денежных средств (включая операторов электронных денежных средств), банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры (субъекты национальной платежной системы)» [3, с. 1].

Национальная платежная система должна иметь следующие преимущества: доступность, проявляющаяся в возможности открыть собственный электронный счет; безопасность и простота использования (для открытия и использования электронного счета не требуется специальных знаний); оперативность (быстрота перевода средств внутри счетов).

Использование возможностей компьютерных технологий позволяет ускорить процесс обработки и передачи платежных документов. В настоящее время электронная форма расчетов представляет собой современную систему, позволяющую решить многие проблемы в банковской сфере.

Необходимо иметь в виду, что на скорость перехода на новый уровень развития платежной системы влияют правовые, организационно-технические и социальные факторы. Каждый участник платежной системы должен понимать всю ответственность за свои действия, а также оценивать все возможные последствия.

Банк России осуществляет следующую деятельность, направленную на повышение безопасности при осуществлении операций по переводу денежных средств (в соответствии с планом мероприятий Банка России по повышению безопасности при использовании электронных средств платежа):

- анализ актуальности угроз безопасности;
- нормативно-правовое регулирование;

- повышение уровня осведомленности всех участников системы;
- мероприятия в области стандартизации.

Основными показателями, характеризующими развитость национальной платежной системы считаются: общее число произведенных операций, их объем, количество участников платежной системы и степень автоматизации расчетов. Так, общее количество учреждений банковской системы в этом году по сравнению с 2012 годом увеличилось на 1644 единицы. Количество же банковских карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт в 2013 году выросло на 9492 тыс. ед., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, где доля расчетных карт возросла на 22220 тыс. ед.

За первый квартал 2013 года физическими лицами совершено 1829,3 млн. ед. операций, что на 601,1 млн. ед. превышает количество операций, совершенных за аналогичный период прошлого года. Количество же устройств, расположенных на территории России и предназначенных для осуществления операций с использованием и без использования платежных карт (ед.) в 2013 году составляет 223836, что на 34337 ед. больше, чем в аналогичном периоде 2012 г. [2].

Необходимо постоянно расширять доступность эффективных и безопасных безналичных платежных услуг, а именно:

- повышать доступность платежных инструментов;
- повышать безопасность при передаче платежной информации;
- расширять перечень бумажных и электронных платежных инструментов [1, с. 48].

Банк России активно работает над устранением всех недостатков финансового механизма страны, которые влияют на создание эффективной национальной платежной системы. Так, протоколом № 4 от 15 марта 2013 года Советом директоров Банка России одобрена «Стратегия развития национальной платежной системы». В соответствии с данным документом, национальная платежная система будет играть ключевую роль в финансовой деятельности страны. Предложены мероприятия, позволяющие адаптировать имеющуюся инфраструктуру безналичных платежей под потребности населения страны, стимулирующие к использованию банковских карт, увеличивающих долю платежей банковскими картами. Особое внимание уделяется вопросам повышения безопасности использования безналичных средств платежа (внедрение системы оповещения о фактах хищения денежных средств).

Банк России занимает центральное место в национальной платежной системе России, а также несет ответственность за устойчи-

вость национальной валюты. Он выполняет функции оператора по переводу денежных средств, осуществляет надзор и наблюдение в национальной платежной системе. Банк России принимает непосредственное участие в функционировании и дальнейшем развитии национальной платежной системы; выступает информатором о нововведениях и изменениях, вносимых в банковскую деятельность. Функции в области платежной системы для центрального банка являются ключевыми и заключаются в выполнении деятельности в области платежей, необходимого регулирования и наблюдения. Центральный банк является не только оператором платежной системы, но также выполняет функции органа наблюдения за системно значимыми платежными системами, выступает в качестве пользователя платежных услуг, способствует прогрессированию системы в целом. Нельзя забывать и о том, что для создания эффективной национальной платежной системы необходимы усилия не только Банка России, но и других ответственных сторон. Без согласованной работы всех участников невозможно развитие эффективной национальной платежной системы. Финансовые организации должны активно развивать банковские услуги, отвечающие требованиям международных стандартов; государство — совершенствовать механизмы регулирования рынка, обеспечивать внедрение национальной платежной системы в государственные проекты.

Список литературы:

1. «Общее руководство по развитию национальной платежной системы» Доклад комитета по расчетным и платежным системам Банка международных расчетов. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/PRS/prs3.pdf> (дата обращения 10.09.2013).
2. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=psRF> (дата обращения 10.09.2013).
3. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Савенко Оксана Леонидовна

*канд. экон. наук, старший преподаватель
экономического факультета ЮФУ,
г. Ростов-на-Дону
E-mail: olsavenko@sfedu.ru*

INSTITUTIONAL CONDITIONS OF RUSSIA'S INSURANCE MARKET DEVELOPMENT: PECULARITIES AND PROSPECTS

Oksana Savenko

*candidate of economic sciences, senior teacher of Faculty of Economics,
Southern Federal University,
Rostov-on-Don*

АННОТАЦИЯ

Трансформационные процессы, происходящие в системе экономических отношений в России, вызывают беспрецедентный интерес к развитию страхового рынка как неотъемлемого ее элемента. Однако в настоящее время довольно трудно однозначно оценить состояние страхового рынка России, демонстрировавшего активные темпы роста в докризисный период, поскольку в развитии одних его сегментов все еще сохраняются понижательные тренды, а в других — отсутствуют действенные механизмы, которые позволили бы закрепить наметившиеся траектории роста.

ABSTRACT

Transformational processes current in the system of economic relations in Russia arouse an unprecedented interest in development of the insurance market as an inherent element of the system. However, nowadays it is quite difficult to estimate the state of the insurance market of Russia, which demonstrated active growth rates at pre-crisis period, as far as in the development of some of its segments there still exist downward trends while in other there is a lack of efficient mechanisms, which would allow to nail down visible patterns of growth.

Ключевые слова: страховой рынок, развитие, институты, институциональные условия.

Keywords: insurance market; development; institutions; institutional conditions.

Институты, способствуя росту регулярности и устойчивости социальных взаимодействий, снижению издержек в процессах обмена, становятся императивами экономического развития. Однако, при этом, институты не всегда эволюционируют в направлении наиболее эффективных организационных структур и механизмов, и могут развиваться по деструктивному сценарию [2, с. 12]. Механизмом реализации страховых отношений как системы институционализированных взаимодействий, возникающих между экономическими субъектами по защите имущества и иных интересов при наступлении (или угрозе наступления) различных неблагоприятных событий природного и социального характера, является страховой рынок. В целом 2012 год характеризовался ростом страхового рынка, причем нарастающими темпами. За 2012 год по сравнению с 2011 годом темп прироста взносов на российском страховом рынке составил 21 % (без учета ОМС). При этом, квартальные темпы прироста взносов демонстрировали некоторое снижение (26,2 % за I квартал, 22,9 % за II квартал, 22,6 % за III квартал и 21,7 % за IV квартал 2012 года).

Существуют различные подходы, посредством которых можно было бы интерпретировать экономическое содержание страхового рынка. Так, в рамках институционального подхода страховой рынок может быть представлен: [17, с. 227]:

- в организационно-правовом аспекте, когда через вариативность действующих на нем организаций дается характеристика рынка (акционерные, взаимные, частные, государственные страховые организации);
- в территориальном аспекте, позволяющем говорить о следующих видах его структурной организации — местные или региональные, национальный или внутренний, мировой или внешний страховые рынки;
- в отраслевом аспекте (прямое страхование и перестрахование; рынки личного страхования и имущественного страхования (их видовые сегменты)).

Далее, выделив основных субъектов страхового рынка и определив их функциональное назначение, можно предложить общую схему их взаимодействия с учетом институциональных детерминант развития (рисунок 1) [14, с. 332].



Рисунок 1. Институциональная структура страхового рынка

Необходимо отметить, что не все представленные на схеме элементы получили значительное развитие в условиях отечественного страхового рынка: гарантийные фонды, институт омбудсмена, общества страхователей, отдельные элементы институциональной инфраструктуры. Основными причинами этого является неэффективная институциональная структура экономики, сформированная в процессе рыночных преобразований, а также индифферентность страховых компаний, отказывающихся пользоваться услугами организаций, положительный эффект от деятельности которых отложен во времени. Так, по мнению экспертов, эффективность института омбудсмена в России может быть достигнута только при формализации на законодательном уровне следующих условий: обязательного участия в нем всех без исключения страховых компаний, его высокого профессионализма и совершенной независимости.

В качестве основных современных тенденций развития страхового рынка можно отметить следующие [9]:

1. Индекс деловой активности страхового рынка России в декабре 2012 года снизился на 72 пункта до отметки 153 пункта. Для сравнения: в декабре 2011 г. индекс равнялся 186 пунктам, а в декабре 2010 г. — 166. Такая динамика свидетельствует о существовании тенденции спада активности российского страхового рынка в 2012 г.

2. Снижение деловой активности страховых компаний в декабре 2012 г. можно объяснить значительным снижением положительных факторов и увеличением отрицательных. В частности, негативно на декабрьские показатели повлияло уменьшение количества публичных мероприятий по страховой тематике в 1,6 раз: в ноябре было проведено 11 мероприятий, а в декабре 7. Также отрицательно на индексе сказалось снижение в 1,4 раза количества новостей страховых компаний: в ноябре их было 260, а в декабре 188.

3. В конце 2012 г. количество отозванных лицензий у страховых компаний, по сравнению с ноябрем, увеличилось: в ноябре не было ни одной отозванной лицензии, а в декабре их стало уже 3.

4. Увеличение количества дел в Арбитражном суде Москвы в отношении страховых компаний по категории спора «О неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договорам страхования».

Российский страховой рынок развивается под действием следующих специфических эффектов [10], обусловленных глобальным финансово-экономическим кризисом: эффекта кумуляции рисков; эффекта возврата «схем»; эффекта бедного собственника; эффекта обратной пирамиды.

Также эксперты отмечают, что посткризисный этап развития современного страхового рынка (2011—2013 годы) характеризуется как этап «мягкого» рынка. Для такого рынка характерна высокая динамика страховых премий и низкая рентабельность деятельности [9]. Однако, стремительный рост страховых премий отмечается только для крупнейших страховых компаний, входящих в ТОП-30 страхового рынка. Для остальных — страховые взносы в среднем снизились на 4,3 % [4]. При этом рекордно низкие показатели уровня страховых выплат (в 2012 году — 37,0 %, в 2011 году — 63,6 %) могут быть объяснены более быстрыми темпами роста сборов. Также можно говорить о тенденции усиления уровня концентрации на страховом рынке. В первом квартале 2013 года индекс концентрации на страховом рынке составил 59,7 %, а в первом полугодии

2013 года — 56,9 % [13]. Очевидно, что в условиях «мягкого» рынка нарастают предпосылки для будущих финансовых осложнений и, возможно, даже кризисных явлений.

В настоящее время российский страховой рынок проходит одну из самых сложных и интересных стадий своего развития. В течение 1 полугодия 2013 года на страховом рынке наблюдался рост «институциональной активности», затрагивающей, прежде всего, его национальный уровень [1]:

- произошла передача функций страхового надзора единому мегарегулятору,
- появился новый законопроект о саморегулировании в страховании,
- была разработана и одобрена подготовленная Минфином РФ «Стратегия развития страхового рынка до 2020 г.», которая ориентирована в большей степени на его регулирование, а не развитие.

На отраслевом уровне в сегменте страхования также продолжают развиваться модернизационные процессы. Одним из направлений, проводимой на данном рынке политики, является введение дополнительных видов обязательного страхования: страхование на случай причинения вреда жизни и (или) здоровью пациента при оказании медицинской помощи (с 1 января 2012 года); обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте (с 1 января 2012 года); законопроект об обязательном страховании ответственности перевозчиков (с 1 января 2013 года).

Оценка перспектив развития российского страхового рынка, требует выявления его слабых и сильных сторон, возможностей и угроз (таблица 1) [15, с. 63; 17, с. 227].

Таблица 1.

Матрица SWOT-анализа страхового рынка

Strengths (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
Практически сформированная инфраструктура розничного страхования	Низкая капитализация страхового рынка
Высокодоходный сектор корпоративного страхования крупного бизнеса	Низкая по сравнению с развитыми странами клиентоориентированность бизнеса
Налаженность партнерских взаимоотношений с кредитными организациями	Высокие аквизиционные расходы
Консолидация и реорганизация страхового бизнеса	Низкая финансовая устойчивость и уровень надежности компаний страхового рынка
Уроки кризиса 2008—2009 годов	Низкий уровень квалификации персонала
Opportunities (возможности)	Threats (угрозы)
Низкий уровень проникновения страхования	Нестабильность на мировых финансовых рынках
Усиление государственного участия в развитии страхового рынка	Низкая эффективность надзора за страховыми компаниями и отсутствие надзора за страховыми посредниками
Реформа системы надзора за страховым рынком	Демпинг
Рост инвестиционной привлекательности отдельных страховщиков	Мошенничество и трансформация «оптимизационных» схем

Обратимся к некоторым из вышеприведенных сильных сторон страхового рынка. Как видно из таблицы 1, одной из сильных позиций российского страхового рынка является практически сформировавшаяся инфраструктура розничного страхового бизнеса за счет введения обязательных видов страхования, бурного развития подразделений в регионах, открытие офисов продаж и урегулирования убытков, формирование агентских сетей. Однако в институциональном аспекте модель страхового ритейла не может быть однозначно признана эффективной ввиду наличия следующих моментов: усиление дисбалансов в развитии (преимущество автострахованию), кризис доверия и исчерпание потенциальных возможностей роста клиентской базы. Хотя с другой стороны, в сравнении

с корпоративным страхованием, ритейл в 2012 году показал более высокие темпы роста — 17,3 % против 27,7 % соответственно [13].

В последнее время на страховом рынке эксперты отмечают значительное улучшение качества инвестиций при одновременном снижении доли фиктивных активов (20 % вместо 50 %) [3]. Введение новых требований к минимальному уставному капиталу с 1 января 2012 г., а также реорганизация страховых групп (в 2010—2011 гг.) усилили его ресурсный потенциал (в инвестиционном плане) для дальнейшей модернизации.

На микроуровне, или уровне отдельных страховых компаний отмечается пересмотр стратегических ориентиров развития, внедрение в практику субъектов страхового дела риск-менеджмента.

Что касается слабых сторон страхового рынка, то, прежде всего — это низкая его капитализация. Совокупная величина собственных средств российских страховщиков на конец 2010 г. была равна 260 млрд. руб., при этом суммарная величина собственных средств компаний, входящих в топ-10 рынка по взносам, составила 295,3 млрд. руб. в 2012 году совокупный уставный капитал российских страховщиков составлял уже 198,2 млрд. рублей, а средний размер уставного капитала — 432,7 млн. рублей. Следовательно, падение уровня достаточности собственных средств приведет к ограничению роста страховых взносов, поскольку компании не могут наращивать свои портфели, если у них тестируется неудовлетворительное состояние активов.

Рынок страхования до недавнего времени был рынком посредника. Поскольку именно на нем лежит специфическая задача — убедить клиента в приобретении страхового продукта, постольку именно он диктует условия деятельности страховщику. За рубежом почти каждый потенциальный объект застрахован, и по нему накоплена страховая статистика. Это позволяет более точно оценить риски, а уровень ценовой конкуренции на таком зрелом рынке будет осуществляться на уровне нескольких сотых долей процента. В России же проблема не только низкого уровня проникновения страхования, но и отсутствие накопленной статистики по каждому объекту, который, по сути, страхуется каждый раз как новый, уровень пролонгации на рынке низкий. Однако в условиях кризиса и его последствий назрела необходимость пересмотра агентской политики и политики сбыта страховых продуктов в целом.

В последнее время на страховом рынке обозначилась тенденция к укрупнению финансово-страхового бизнеса [12, с. 14]. Финансовые группы, близкие к государству, развивают собственный страховой

бизнес, усматривая в нем возможность зарабатывать [8]. Наиболее значимым для рынка является выход Сбербанка на рынок накопительного и инвестиционного страхования жизни. Реализуемая Сбербанком стратегия развития страхового бизнеса содержит три этапа проникновения на рынок:

- продажа рискованных продуктов партнеров — страховых компаний;
- развитие инвестиционного и накопительного страхования жизни на базе собственной страховой компании;
- развитие non-life страхования на базе собственного страховщика (в частности, страхование имущества корпоративных клиентов) [19].

Следует отметить, наибольшая доля банковского страхования и его самые привлекательные сегменты (страхование жизни и здоровья заемщиков, страхование заемщиков от потери работы) переходит к кэптивным страховщикам — дочерним компаниям крупнейших банков. Менее привлекательные сегменты (страхование залогового имущества юридических лиц, рисков банков) остаются за универсальными страховщиками. Т. е., происходит сдвиг от партнерских отношений, при которых банк выступал агентом страховщика, к конкурентному виду банковского поведения, при котором кредитные организации предусматривают возможность зарабатывать на страховании, развивая собственный страховой бизнес в рамках дочерних структур. Однако данная тенденция скорее демонстрирует факт передела страхового рынка при наличии тенденции расширения страховых операций в данном сегменте, связанном с улучшающейся социально-экономической конъюнктурой.

Наиболее значимым следует признать тот факт, что аффилированные с банками структуры начинают развивать страховой бизнес, по своей сути не связанный с банковским кредитованием. Это долгосрочное накопительное и инвестиционное страхование жизни. Огромный запас доверия населения к Сбербанку, несомненно, будет способствовать реализации финансового потенциала рынка. Именно такой надежный институт будет способен дать развитие соответствующим видам страхования, не получившим до сих пор желаемого уровня распространения. Широкая клиентская база и развитая система интернет-банкинга будут способствовать его укреплению. Однако только этого недостаточно.

Эволюционный характер развития страхования жизни пока демонстрирует значительные, но в масштабах всего рынка недостаточные темпы роста. Необходимы кардинальные изменения в самой

системе страхования, создание стимулов для клиентов. Необходимо повышение конкурентоспособности страхового сектора среди других институтов привлечения средств населения: банков, НПФ.

Страховые компании в первую очередь требуют равенства с НПФ — в частности, в отнесении сумм страховых платежей, в том числе и по договорам добровольного страхования жизни со сроком действия не менее пяти лет, к суммам, с которых не платятся страховые взносы. Также они требуют расширить применение социального налогового вычета, включив в него договоры добровольного накопительного страхования жизни сроком более пяти лет. Итогом применения налоговых стимулов, по некоторым оценкам, станет повышение налоговой базы по налогу на прибыль страховщиков с 4,8—5 млрд. руб. в 2010 году до 50 млрд. руб. в 2022 году и достижение РФ уровня развития страхования жизни стран Восточной Европы с премией до 300 долл. на одного жителя [16]. Таким образом, налоговые стимулы в перспективе приведут к расширению операций страховых компаний в соответствующем сегменте, а соответственно и налогооблагаемой прибыли страховщиков.

Развитие инвестиционного направления (unit-linked life insurance) также является одним из перспективных направлений совершенствования формирования финансово-экономического потенциала рынка. Повысить эффективность привлечения средств на страховой рынок позволит совершенствование отдельных видов страхования [6, с. 42].

Отдельное внимание следует обратить на такие направления финансового развития, как устойчивость финансовых рынков и финансовых институтов, с одной стороны, и развитие финансовой инфраструктуры и финансовых рынков с другой [18, с. 65].

Необходимо дать развитие общерыночному инфраструктурному сервису. Наиболее необходимым видится создание общей информационной базы данных для всех страховщиков в интересах борьбы с мошенничеством, учета полисов и убытков, подготовки отчетности. Это будет способствовать накоплению необходимых статистических данных для повышения качества андеррайтинга на рынке, что позволит постепенно приблизить рынок к более зрелому состоянию. Федеральной службой по финансовым рынкам определены перспективные направления совершенствования механизмов регулирования и надзора на страховом рынке [11]:

- внедрение элементов рискориентированного надзора;
- переход на ежедневную отчетность страховщиков;

- решение проблемы высоких комиссионных страховых посредников;
- стандартизация правил страхования, введение стандарта договоров страхования, регулирование института актуариев, контроль за экономической обоснованностью тарифов;
- повышение прозрачности российских страховщиков.

Как показала мировая практика, не страховщики явились причиной кризиса, однако, в российских условиях рецессия оказала негативное воздействие на страховой рынок, который не смог выполнять свою роль финансового стабилизатора. Отчасти это вызвано превалирующей на рынке бизнес-моделью наращивания финансового потенциала, основанной на демпинге и проявляющейся в недорезервировании [5, с. 53]. Именно поэтому в России как никогда ранее актуальна проблема совершенствования надзора за страховщиками. Рисковый подход создаст условия, при которых компания, осуществляющая более рискованные операции и проводящая более агрессивную инвестиционную политику, должны будут обладать большей величиной капитала, чем те, которые осуществляют более консервативную финансовую политику.

Основываясь на концептуальных основах “Solvency II”, можно утверждать, что для повышения финансовой устойчивости российских страховых компаний необходимо:

- отказаться от существующей практики механического повышения нормативов без их методического совершенствования;
- внести изменения в Приказ Минфина № 90н, учитывающие структуру, историю и корреляцию убыточности различных видов страхования и рисковость страхового портфеля, рисковость и структуру активов страховой компании;
- диверсифицировать требования к страховым компаниям в зависимости от того, насколько велика в их портфеле доля договоров с физическими лицами (как с наименее защищенными страхователями);
- обязать страховщиков публиковать в полном объеме бухгалтерскую отчетность и форму № 6 страховщик «Отчет о платежеспособности» как в печатных изданиях, так и в сети Интернет;
- повысить прозрачность самого процесса страхового надзора;
- публиковать на сайте ФСФР отчетность страховщиков, сведения об их руководителях и собственниках;
- создавать институциональные и экономические предпосылки для исключения нецивилизованного ухода страховщиков с рынка.

Несмотря на ведущую роль в формировании финансово-экономического потенциала страхового рынка ресурсного потенциала экономики, значимое воздействие не только на его формирование, но и реализацию оказывают институциональные изменения. Соглашаясь с научной позицией Улыбиной Л.К. [17, с. 235], отметим, что эти изменения могут открыть новые возможности для развития, усилить имеющиеся, но вместе с тем и принести угрозы, и соответственно затруднить процесс модернизации страхового рынка, сделать его малоперспективным (таблица 2).

Таблица 2.

Матрица SWOT-анализа страхового рынка — выводы

	ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
Strengths (сильные стороны)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Формирование розничной инфраструктуры будет способствовать развитию страхового ритейла. ✓ Рост емкости страхового рынка и развитие корпоративного страхования запустит механизм страхования источников опасных производственных объектов ✓ Развитие системы банкострахования позволит генерировать инновационные страховые продукты. Например: создание автоматизированной системы банковского страхования Сбербанка на базе решения Solife от BSB для управления личным и групповым страхованием жизни. ✓ Рост инвестиционной привлекательности страховых компаний активизирует инвестиционные ресурсы для модернизации рынка. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Отрицательный эффект, порождаемый убытками в корпоративном страховании может быть нивелирован посредством накопленного в данном секторе «запас прочности». ✓ Развитие институтов гарантий и контроля в страховом секторе позволит усилить риск-ориентированную составляющую страхового бизнеса и управления рынком.

Weaknesses (слабые стороны)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Неэффективность операционной деятельности страховых компаний приводит к отрицательным эффектам от инвестирования в страховую инфраструктуру. ✓ Недостаточная клиентоориентированность и «узкая» продуктовая линейка будут блокировать развитие розничного страхового бизнеса ✓ Низкая рентабельность страхового бизнеса ограничит возможности рынка по привлечению потенциальных инвесторов. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Возможно ограничение добровольного спроса ввиду отрицательного реноме страховых компаний, низкой клиентоориентированности и инерционности страхового рынка в формировании новых страховых продуктов. ✓ Низкая надежность страховых компаний в сочетании с невысоким качеством страхового надзора будут поддерживать высокую статистику банкротств страховщиков. ✓ Отсутствие регулирования страховых посредников в сочетании с высокой зависимостью страховщиков от их деятельности будет дестабилизировать страховой бизнес.
------------------------------------	--	---

Таким образом, в современных условиях завершения восстановительных процессов развитие страхового рынка и его потенциала без модернизационных изменений как на макроуровне, так и на уровне отдельных страховых компаний, может носить исключительно инерционный характер. Расширенное воспроизводство финансово-экономического потенциала применительно к страховому рынку требует неукоснительного соблюдения принципов финансовой устойчивости и эквивалентности обязательств страховщика и страхователя. При этом, должны быть задействованы механизмы добровольного страхования, предприняты меры по повышению качества страховых услуг, а также росту финансовой грамотности, страховой культуры участников рынка, что в свою очередь затрагивает вопрос и о совершенствовании страховой инфраструктуры.

Список литературы:

1. Бровкович К.К. Стратегия развития страхования — направления движения — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.insur-info.ru/interviews/872/> (дата обращения 29.05.2013).
2. Вольчик В.В. Проблема доверия и модернизация институтов // TERRA ECONOMICUS. — 2012. — Том 10. — № 2. — С. 12—18.

3. Инвестиции российских страховых компаний в 2012—2013 годах: где деньги? — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://raexpert.by/related_activities/researches/insurance/# (дата обращения 08.09.2013).
4. Итоги 2011 года на рынке страхования: Что скрывает рост? — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения 01.09.2013).
5. Калабердина О.Л., Циганкова Е.Г. Приоритеты модернизации российского страхового рынка в условиях восстановления экономики // Взаимодействие государства и страховых организаций: проблемы и перспективы развития: Материалы Международного страхового форума (8—9 июня 2011 г., Пермь). Пермь, 2011. — С. 53—61.
6. Коломин Е. Основные направления укрепления взаимодействия государства и страховой системы // Финансы. — 2011. — № 7. — С. 42.
7. Комлева Н., Янин А., Самиев П. Бенчмарки российских страховых компаний по итогам 2011 года: работали, но не заработали — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения 29.08.2013).
8. Маргулян А. Корпоративное страхование — в ожидании роста // — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения 30.08.2013).
9. Мельников Д. Индекс активности страхового рынка России в декабре достиг минимума // — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.theinsurer.net/news/russia/item/976-indeks-aktivnosti-strakhovogo> (дата обращения 2.09.2013).
10. Обзор «Страховой рынок в 2009 году» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения 29.08.2013).
11. Панкин Д. Накануне 2012 — новые требования и ожидания. Интервью от 6 декабря 2011 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fcsм.ru> (дата обращения 1.09.2013).
12. Пенюгалова А., Шкуренко А. Интеграция рынка страхования и банковского сектора: современное состояние и перспективы развития // Финансы и кредит. — 2011. — № 19. — С. 14—24.
13. Рынок розничного страхования в 2012 году: новые технологии — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://raexpert.ru/indices/ind/> (дата обращения 08.09.2013).
14. Савенко О.Л. Страховой рынок: структура, участники, экономико-правовые основы. Финансы и кредит: учебное пособие / под ред. В.А. Алешина. М.: Вузовская книга, 2012. — 472 с.
15. Савенко О.Л. Система страхования рисков инновационного развития финансовой системы / коллективная монография Приоритеты инновационного развития финансовой системы под ред. д. э. н., проф. Алешина В.А. М.: Вузовская книга, 2013. — 304 с.

16. Страховщики добрались до тайн жизни. Стратегии развития отрасли до 2022 года не обойтись без этого вида страхования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.insur-info.ru> (дата обращения 29.08.2013).
17. Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка: проблемы, тенденции, перспективы // Экономические науки. — 2012. — № 1 (86). — С. 227—235.
18. Финансовый рынок: новые реалии и перспективы. По материалам круглого стола Комитета Совет Федерации по финансовым рынкам и денежному обращению от 24 мая 2011 г. // Финансы. — 2011. — № 6. — С. 65.
19. Шарпаева Е., Старостина Н. Сбербанк вдохнет жизнь в рынок страхования жизни. 23.03.2012 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbcdaily.ru> (дата обращения 30.08.2013).

СЕКЦИЯ 2.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Дедух Дмитрий Николаевич

аспирант,

Житомирский национальный агроэкологический университет,

Житомир

E-mail: dmytro.didukh@gmail.com

METHODICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES USING THE ACCOUNTING INFORMATION

Dmytro Didukh

ph.D. student, Zhytomyr National Agroecological University,

Zhytomyr

АННОТАЦИЯ

Обосновано и усовершенствован теоретико-методические подходы к оценке инновационных процессов и разработаны практические рекомендации по формированию аналитического обеспечения как информационной системы управления инновационной деятельностью предприятий. Определены цели анализа инновационной активности и порядок его проведения. Рассмотрен и дополнен перечень показателей оценки инновационной активности предприятий.

ABSTRACT

Theoretical and methodological approaches to the evaluation of innovative processes were substantiated and improved in the article; practical advices on forming analytical support as an information

management system of innovative activity of the enterprise were proposed. Objective of the analysis of innovative activity and the procedure for its implementation were defined. The list of indicators to measure innovative activity of enterprises was considered and supplemented.

Ключевые слова: инновации; инновационная активность; бухгалтерские счета; анализ.

Keywords: innovations; innovative activity; accounts; analysis.

Постановка проблемы. Текущее состояние инновационной деятельности в Украине большинством экспертов-ученых определяется как кризисный и такой, что не соответствует современному уровню развития инновационных процессов в странах, для которых инновационное развитие является ключевым вектором экономической стратегии. Создание привлекательного инвестиционно-инновационного климата и развитие инфраструктуры инновационной деятельности требует разработки соответствующих современным условиям методологических и организационно-методических инструментов сбора и обработки информации, качественно новых методов ее анализа и оценки инновационных процессов. Выполнение этих условий может обеспечить система анализа инновационной деятельности предприятия. Вместе с тем, сложность и многоаспектность задач, которые необходимо решать в условиях современной хозяйственной модели, требуют изменения теоретических и практических подходов к построению системы показателей, лежащих в основе анализа инновационных процессов, а также к сбору информации, которая обеспечивает эти показатели.

Анализ последних исследований и постановка задачи. Сегодня совершается большое количество исследований, посвященных методологическим аспектам инвестиционно-инновационной деятельности. Инновационная деятельность предприятий оценивается как в рамках финансового, экономического, так и непосредственно инвестиционного анализа. Результаты таких исследований представлены в работах О. Кантаевой, Г. Бирмана, С. Шмидта, Е. Крылова, В. Власовой, И. Журавкова, А. Кузьмина, С. Покропивного, П. Харина, Ю. Бажала, М. Коринько, Ф. Бутынца и др. Однако, несмотря на то, что вопросам управления в сфере инноваций сегодня уделяется значительное внимание, методологические и методические аспекты их анализа через систему показателей при помощи информационных ресурсов счетов бухгалтерского учета проработаны недостаточно.

Целью исследования является создание концепции построения системы показателей для анализа инновационной активности предприятий, а также разработка научно-методических и практических рекомендаций по совершенствованию учетного процесса, который лежит в основе таких исследований.

Результаты исследования

Важное место в анализе деятельности предприятия в сфере инноваций занимает анализ его инновационной активности, под которой подразумевается экономическая активность как совокупность всех научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые фактически приводят или имеют целью внедрения инноваций [6].

Индикаторами оценки инновационной активности, на наш взгляд, являются финансовые результаты от инновационной деятельности, финансовая устойчивость и инвестиционная привлекательность организации. Выделенные оценки характеризуют в целом экономическое положение организации и финансовые результаты ее деятельности, в которых, в конечном счете, и находят отражение результаты инновационной деятельности.

Деловая активность предприятия отражается через абсолютные показатели (выручка, себестоимость, прибыль (убыток)) и относительные (оборачиваемость, рентабельность). При этом влияние результатов инновационной деятельности на деловую активность проявляется в их динамике и изменении определяющих факторов. Особый интерес при этом представляет сравнительный анализ темповых показателей выручки, себестоимости, финансовых результатов, инновационных активов, капитала.

Оценка финансовой устойчивости, будучи, с одной стороны, компонентом инновационного потенциала (— совокупности всех имеющихся материальных и нематериальных активов, используемых в процессе осуществления инновационной деятельности [2]), показателем инновационной активности, с другой, отражает эффективность инновационной деятельности через изменения величины и структуры активов и источников их формирования, показатели ликвидности и платежеспособности, соответствие структуры источников структуре активов.

Характеристика финансовой устойчивости организации и его деловой активности является основой оценки инвестиционной привлекательности предприятия, которая, кроме того, зависит от уровня различного рода рисков в деятельности организации, стоимости компании, внешних условий его деятельности, занимаемого

на рынке положения, имиджа, репутации руководящих органов, кадрового потенциала [7].

В то же время, для выявления взаимосвязи между интенсивностью введения инноваций, этапами внедрения инноваций и соответствующими показателями инновационной активности и хозяйственной деятельности предприятия в целом целесообразно сформировать такую систему показателей (табл. 1):

1. показатели, отражающие наличие инновационных объектов, обеспечивающих хозяйственную деятельность;
2. показатели, свидетельствующие об инновационной активности предприятия;
3. показатели эффективности инновационной деятельности предприятия.

Таблица 1.

Система показателей инновационной активности предприятий

Оценка хозяйственной деятельности	Показатели по видам объектов инноваций		
	Показатели, отражающие наличие инновационных объектов, обеспечивающих хозяйственную деятельность	Показатели, свидетельствующие об инновационной активности предприятия	Показатели эффективности инновационной деятельности предприятия
Оценка деловой активности	<ul style="list-style-type: none"> • Объем и структура инновационных активов 	<ul style="list-style-type: none"> • Объем и структура внедренных инноваций. • Объем и структура производимой инновационной продукции. • Объем выручки от продажи инновационной продукции. 	<ul style="list-style-type: none"> • Прибыль (убыток) от инновационной деятельности. • Рентабельность инновационной деятельности.

<p align="center">Оценка финансовой устойчивости</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Оборачиваемость инновационных ресурсов. • Степень инновационности ресурсов. • Уровень наукоемкости ресурсов. • Коэффициент обновления технологии. 	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент обновления продукции. • Удельный вес инновационной продукции. • Доля дохода от инновационной продукции. • Доля выполнения собственных научно-исследовательских разработок. • Коэффициент наукоемкости производства. 	<ul style="list-style-type: none"> • Доля прибыли от инновационной деятельности. • Коэффициент сбалансированности денежных потоков.
<p align="center">Оценка инвестиционной привлекательности</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Объем инвестиций в инновации. • Уровень инновационности инвестиций. 	<ul style="list-style-type: none"> • Мультипликативная модели оценки влияния затрат на освоение инноваций. 	<ul style="list-style-type: none"> • Рентабельность инвестиций в инновации. • Соотношение прироста результатов использования потенциала предприятия и инвестированным и средствами в инновационную деятельность. • Стоимость предприятия.

Система индикаторов, которая используется с этой целью, должна отличаться простотой расчетов, понятностью и возможностью использования имеющихся информационных источников. Источником информации для такого анализа могут выступать данные на счетах бухгалтерского учета в разрезе различных субсчетов (табл. 2). При этом рекомендуется отображать отражать инновационные ресурсы как отдельные объекты бухгалтерского учета, группируя информацию на выделенных субсчетах второго порядка. Таким образом предлагаемые показатели можно рассчитывать как по предприятию в целом, так и по отдельным составляющим видам экономической деятельности.

Таблица 2.

Ресурсы информации для расчета показателей анализа инновационной активности предприятия

Показатель	Формула	Данные на счетах бухгалтерского учета
Объем и структуру инновационных ресурсов.	-	«Основные средства», «Доходные вложения в материальные ценности», «Нематериальные активы», «Оборудование к установке», «Вложения во внеоборотные активы», «Материалы», «Животные на выращивании и откорме»
Степень инновационности объектов инвестирования	$\frac{\text{Стоимость иннов. ресурсов}}{\text{Стоимость всех ресурсов}}$	«Нематериальные активы», Раздел I. Внеоборотные активы
Уровень наукоемкости ресурсов	$\frac{\text{Стоимость НМА}}{\text{Стоимость всех активов}} \cdot 100 \%$	«Нематериальные активы», Раздел I. Внеоборотные активы
Коэффициент обновления технологии	$\frac{K - \text{во внедренных технологий}}{\text{Общее } k - \text{во тех. процессов}}$	«Нематериальные активы»
Объем инвестиций в инновации	-	«Оборудование к установке», «Вложения во внеоборотные активы»
Показатель уровня инновационности инвестиций	$\frac{\text{Инвестиций в инновации}}{\text{Общий объем инвестиций}} \cdot 100 \%$	«Вложения во внеоборотные активы»
Темпы прироста производства конкретных видов инновационной продукции (работ)	-	«Основное производство», «Полуфабрикаты собственного производства», «Выпуск продукции (работ, услуг)»
Количество освоенных инновационных видов продукции	-	«Выпуск продукции (работ, услуг)»
Коэффициент обновления продукции	$\frac{\text{Объем выпуска иннов. прод.} - \text{и}}{\text{Объем выпуска товарной продукции}}$	

Удельный вес инновационной продукции	$\frac{\text{Объем иннов. продукции}}{\text{Общий объем продукции}} \cdot 100 \%$	
Объем производства и реализации инновационной продукции (товаров, услуг)	-	«Продажи», «Прочие доходы и расходы»
Структура дохода от инновационной продукции	-	
Доля дохода, полученного от реализации инновационной деятельности	$\frac{\text{Доход от реализации иннов. продукции}}{\text{Общий доход предприятия}}$	
Структура и структура затрат на производство инновационной продукции	-	«Основное производство», «Полуфабрикаты собственного производства», «Вспомогательные производства», «Общепроизводственные расходы»
Коэффициент наукоемкости производства	$\frac{\text{Затраты на иннов. деятельность}}{\text{Общая сумма издержек производства}}$	
Мультипликативная модель*	$\frac{Z}{BP} = \frac{Z_{ин}}{BP_{ин}} \cdot \frac{Z}{Z_{ин}} \cdot \frac{BP_{ин}}{BP}$	«Основное производство», «Вспомогательные производства», «Общепроизводственные расходы», «Продажи», «Прочие доходы и расходы»
Прибыль от инновационной деятельности	-	«Прибыли и убытки»
Доля прибыли от инновационной деятельности	$\frac{\text{Прибыль от иннов. деятельности}}{\text{Общий объем прибыли}}$	«Прибыли и убытки»
Коэффициент сбалансированности денежных потоков	$\frac{\text{Входной поток денег от иннов. д – сти}}{\text{Выходной поток денег от иннов. д – сти}}$	Раздел V. Денежные средства

Рентабельность инвестиций в инновации	$\frac{\text{Прибыль от иннов. деятельности}}{\text{Издержки на иннов. деятельность}}$	«Основное производство», «Вспомогательные производства», «Общепроизводственные расходы», «Прибыли и убытки»
Анализ эффективности инновационной деятельности**	$\frac{\Delta \text{ЧДП}_{\text{ин}} (\text{ЧПП}_{\text{ин}}, \text{ДВП}_{\text{ин}})}{\text{ЧДП}_{\text{ин}} (\text{ЧПП}_{\text{ин}}, \text{ДВП}_{\text{ин}})} > \frac{\Delta \text{ССА}_{\text{ин}}}{\text{ССА}_{\text{ин}}}$	«Продажи», «Прочие доходы и расходы», «Прибыли и убытки», Раздел I. Внеоборотные активы

* $\frac{Z_{\text{ин}}}{\text{ВР}_{\text{ин}}}$ — расходы на освоение инноваций на единицу объема реализованной продукции; $\frac{Z}{Z_{\text{ин}}}$ — коэффициент соотношения общих расходов к расходам на освоение инноваций; $\frac{\text{ВР}_{\text{ин}}}{\text{ВР}}$ — доля выручки от реализации инновационной продукции в общей сумме выручки от реализации продукции.

** ЧДП_{ин} — чистый доход предприятия от инновационной деятельности; ЧПП_{ин} — чистая прибыль предприятия от инновационной деятельности, добавленная стоимость предприятия; ССА_{ин} — среднегодовая стоимость инновационных активов предприятия

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Предлагаемая нами система показателей инновационной активности позволит, на наш взгляд, комплексно и всесторонне проанализировать инновационную активность и масштабы инновационной деятельности организации, оценить ее инновационный потенциал, а также дать следующую и перспективную оценку эффективности инновационной деятельности, что является залогом успешного инновационного развития.

Дальнейшие исследования по анализу инновационной деятельности хозяйствующих субъектов направлены на совершенствование учетно-аналитического обеспечения управления инновационной деятельностью предприятий, разработку методики учета и анализа результатов инновационной деятельности с целью выявления влияния инноваций на стоимость предприятия.

Список литературы:

1. Апин М.П. Учет и анализ инновационной деятельности научно-производственного предприятия : дис. канд. эконом. наук : 08.00.12 / М.П. Апин. Саратов, 2008. — 198 с.
2. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. — 2003. — № 12. — С. 12—17.
3. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія. Житомир : Кузьмін Дн.Л., 2010. — 424 с.
4. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібн. / Н.В. Краснокутська. К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.
5. Мороз Ю.Ю. Обліково-інформаційна система моніторингу економічного потенціалу підприємства. Житомир : Рута, 2011. — 352 с.
6. Тарасенко О.І. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління / І.О. Тарасенко, О.М. Королько, К.С. Белявська // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 9 (99). — С. 133—141.
7. Файзрахманова Г.Р. Развитие учетно-аналитического обеспечения инновационной деятельности организации: дис. канд. эконом. наук : 08.00.12 / Г.Р. Файзрахманова. Казань, 2011. — 303 с.
8. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль: “Економічна думка”, 2003. — 326 с.
9. Щербань Ю.Ю. Розвиток інноваційної діяльності підприємств в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=2465> (дата обращения: 17.04.13).

СЕКЦИЯ 3.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РФ В ВТО

Галлямова Динара Хамитовна

*д-р экон. наук, профессор кафедры экономической методологии
и истории Казанского (Приволжского) федерального университета,
г. Казань*

E-mail: din77.77@mail.ru

DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN CONDITIONS OF RUSSIA'S ENTRY INTO WTO

Gallyamova Dinara

*doctor of Economy ,professor of economic methodology
and history department of Kazan (Volga Region) Federal University,
Kazan*

АННОТАЦИЯ

Исследованы методы поддержки сельского хозяйства в рамках вступления нашей страны в ВТО, дана характеристика основных групп мер, влияющих на производство и торговлю аграрной продукцией. Определены сопровождающие данный процесс проблемы, возможные перспективы и предложен инновационный подход к дальнейшему развитию данной отрасли

ABSTRACT

The research consist of some methods of agricultural support in the framework of our country's entry into the WTO. It's contains the characteristics of the main groups of measures that affect the production and trade of agricultural products. Problems, accompanying this process, are

identified, and possible prospects are suggested. Also we proposed an innovative approach to the further development of the industry.

Ключевые слова: субсидии, таможенная пошлина, тарифные и нетарифные методы

Keywords: subsidies, the customs duties, tariff and non-tariff methods

Сельское хозяйство в России составляет 3,7 % ВВП, занято в нем около 7.9 % населения. На первом этапе переговоров по вступлению России в ВТО кафедра аграрной экономики МГУ провела исследование, согласно которому, при полной открытости рынка, сокращении субсидий и отсутствии инвестиций, годовые потери сельского хозяйства и пищевой промышленности могли бы составить 1 миллиард долларов. Предполагалось, что наибольший урон сельскому хозяйству будет нанесен в случае ограничения государственной поддержки. Речь идет о мерах, которые влияют на производство и торговлю. В ВТО различают следующие группы мер:

1. «Зеленая корзина мер» (*Green Box Policies*). Сюда входят меры, направленные на поддержку аграрной науки, селекционные работы, расходы на ветеринарные услуги, защиту растений, строительство водопроводов, дорог, содержание стратегических продовольственных запасов, реализацию программ регионального развития, страхование урожая, содействие структурной перестройке сельского хозяйства и т. д. В рамках этих мер разрешается предоставлять производителям налоговые льготы, проводить государственную закупку и продажу продукции по рыночным ценам. Общими критериями ко всем программам поддержки является предоставление субсидии за счет средств госбюджета, а не за счет средств потребителей, наряду с этим, поддержка не должна быть направлена на поддержание цен. Развитые страны очень активно используют возможности «зеленой корзины». Они поддерживают аграрное производство и создают для своих фермеров хорошие условия жизни, развивают науку.

2. «Голубая корзина мер» (*Blue Box Policies*). Сюда включены меры, основанные на прямых выплатах в рамках программ сокращения производства. Это различные программы, направленные на самоограничение производства. При этом выплаты из госбюджета могут быть связаны с фиксированным поголовьем скота, привязаны к фиксированным площадям и урожаям, или же производятся в расчете на менее 85 % от базового уровня производства. Такие программы также освобождаются от обязательства по сокращению и ограничению

в объемах, при этом рассматриваются как меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю. К примеру, эти меры используют страны ЕС с целью преодоления спада цен на оптовых рынках. Считается, что они не оказывают искажающего воздействия на торговлю и не должны подвергаться обязательной отмене, если они касаются фиксированных площадей и урожаев, а в животноводстве — если они осуществляются на фиксированном поголовье скота.

3. *«Желтая (янтарная) корзина мер» (Amber Box Policies)*. Она содержит мероприятия, которые считаются стимулирующими производство и, следовательно, искажающими торговлю. К ним относят прямые платежи и субсидии, регулирование рыночных цен, льготы на транспортировку и списание долгов, приобретение ГСМ по выгодным ценам и т. п. Присоединяющаяся к ВТО страна должна согласовать с членами ВТО объем поддержки аграрного сектора в рамках «янтарной корзины» на основе реальной поддержки за репрезентативный период (обычно это три года, наиболее приближенные к моменту согласования обязательств). Примечательно, что в процессе вхождения РФ в ВТО США и Австралия предлагали в качестве базисного периода рассматривать 2001—2003 гг., когда уровень господдержки был минимальным. Представители же РФ полагали, что рассчитывать следует исходя из данных за 1993—1995 гг., когда уровень поддержки составлял бы не менее 9 миллиардов долларов, при современном значении в 4 млрд. долл. ежегодно. В результате приняли решение сократить реальный объем поддержки в 2 раза — с 9 млрд. долл. в 2012 г. до 4,4 млрд. долл. в 2018 и последующих годах.

Обязательства по объемам «янтарной корзины» фиксируются для каждого члена ВТО в виде агрегированных мер поддержки. Кроме того, в тех же перечнях могут быть указаны и параметры по дальнейшему сокращению. Развитые страны имеют обязательства по сокращению АМП в течение 6 лет на 20 %. Страны, присоединившиеся к ВТО с 1995 г., в основном также берут на себя такое обязательство. Исключением является Болгария (на 79 % за 3 года), Македония, Вьетнам, Украина — без сокращения.

Следует заметить, что есть возможность перевести меры из одной «корзины» в другую. Так, программы по инвестициям в животноводство в настоящий момент находятся в «янтарной корзине», но если инвестиции направить не только на увеличение производства, но и на повышение его эффективности, это будет считаться мерами «зеленой корзины». К «янтарной корзине» относится и программа страхования урожая при стихийных бедствиях, хотя производитель

по такой страховке денег не получает, ему лишь списывают обязательные платежи. Европейские фермеры страхуют не собственно урожай, а доходы, и получают по страховке деньги, а сама эта мера входит в «зеленую корзину».

В целом, обязательства Российской Федерации в области сельского хозяйства отличаются от стандартных обязательств, которые принимают страны-новички. Так, планируется, что после присоединения к ВТО уровень поддержки сельского хозяйства в РФ, соответствующий базовому периоду, не сокращается, а даже увеличивается. Свое согласие на фиксирование такого особого подхода к обязательствам Канада, Бразилия, Австралия и Аргентина («Кернская группа») основали на гарантиях РФ не осуществлять кардинальных изменений по поддержке сельского хозяйства в течение переходного периода. Далее, в процессе консультаций со странами Кернской группы 12—13 сентября 2011 г. был согласован проект обязательств, в соответствии с которым в течение переходного периода до 2017 года доля продуктово-специфической поддержки в отношении к продуктово-неспецифической поддержки будет не больше 30 %. Следует отметить, что данный уровень соответствует среднему показателю такого соотношения, который заложен в проекте Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013—2020 годы. Ранее этот показатель в России не превышал 18 %. Согласованное со странами Кернской группы обязательство будет действовать только до 2018 года («переходный период»). Одновременно Россия примет на себя обязательство о неприменении прямых экспортных субсидий, (в настоящее время они не предоставляются). Кроме того, обязательство об отказе от субсидирования экспорта уже заложено в правилах ЕЭП, которые действуют с 2012 г.

Помимо поддержки, в рамках Госпрограммы на 2013—2020 гг., сейчас рассматривается возможность продления льгот для сельскохозяйственных организаций по налогу на прибыль, а также по уплате НДС при ввозе на территорию Российской Федерации стратегически важной для развития продукции вплоть до 2020 г. Планируется каждый квартал анализировать объем и стоимость импорта в РФ, а также производство внутри страны ряда чувствительных товаров.

В соответствии с условиями присоединения Российской Федерации к ВТО сохранена возможность использовать квоты импорта отдельных видов мяса, а также право вводить ряд защитных мер. Таким образом, предполагается, что правила ВТО не ограни-

чивают господдержку развития инфраструктуры в сельской местности, системы подготовки кадров и проведения научных исследований.

Кроме того, на наш взгляд, следует пересмотреть свое отношение к структуре и качеству продукции нашего сельского хозяйства. Так, в экономической теории рынок сельскохозяйственной продукции всегда считался рынком совершенной конкуренции — когда вся продукция абсолютно унифицирована, однородна по качеству, единственным критерием для принятия решения о покупке является цена. В то же время, в современной экономике, особенно в развитых странах, где в качестве одной из приоритетных задач развития называется здоровье граждан и рост продолжительности жизни, появился отдельный вид аграрной продукции — органические продукты, выращенные в экологически чистых условиях без использования вредных для здоровья веществ. Такие продукты стоят дороже обычных, это и более высокая себестоимость, и востребованность со стороны потребительского рынка (то есть на ценообразование влияет как трудовая теория стоимости, так и теория полезности).

Поскольку исторически так сложилось, что в нашей стране основной упор долгое время делался на развитии ВПК и тяжелой промышленности, химическая промышленность в основном обслуживала эти отрасли, не сотрудничая с пищевой отраслью — это объясняет неразвитость различных химических пищевых добавок, ГМО и пр., те в нашей стране, до недавнего времени, производилась относительно натуральное мясо птицы, крупного рогатого скота, зерновых и корнеплодов. Однако, это приводило и к повышенной стоимости продукции в сравнении с ценами мирового продовольственного рынка. К сожалению, в последнее время наблюдается рост использования неэкологичных способов производства у нас в стране, разработка различных пищевых добавок, усилителей вкуса и консервантов. В то время как, на наш взгляд, следовало бы сохранить имеющиеся традиции и сосредоточиться на производстве дорогой сельскохозяйственной продукции, в том числе и на экспорт, заняв нишу производителя органических пищевых продуктов.

Список литературы:

1. Галлямова Д.Х. Проблемы и перспективы вступления РФ в ВТО. — «Вестник Казанского технологического университета» Казань, — 2012. — № 4. — С. 176—179.
2. Мовсесян А.Г. и др. Мировая экономика: учеб. / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. М.: Финансы и статистика, 2001. — 656 с.

3. Назаров В.А. и др. Международные экономические отношения: учеб. пос. / В.А. Назаров, Г.А. Хомянин. М., 2000. — 231 с.
4. Портанский А. ВТО: перспектива переговоров Дохийского раунда сохраняется / А. Портанский // МЭМО. — 2008. — № 12.
5. Россия и ВТО. Казань: Издательство «Идел-Пресс», 2012. — 84 с.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ГЕРМАНИЯ

Соловьева Наталья Евгеньевна

*канд. экон. наук, ст. преподаватель
кафедры «Налогов и налогообложения», Белгородского национального
исследовательского государственного университета,
г. Белгород*

E-mail: solovjeva@bsu.edu.ru

Лисицкий Дмитрий Сергеевич

*бакалавр по профилю налоги и налогообложение,
Белгородского национального исследовательского
государственного университета,
г. Белгород*

FEATURES OF TAX SYSTEM OF FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

Solovjeva Natalia Evgenyevna

*candidate of Economic Sciences, senior lecturer of chair
"Taxes and taxation", Belgorod national research state university,
Belgorod*

Lissitsky Dmitry Sergeevich

*the bachelor on a profile taxes and the taxation,
the Belgorod national research state university,
Belgorod*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы и особенности налогообложения налоговой системы Германии. Проведен финансовый анализ налоговых поступлений в бюджет страны и сделаны соответствующие выводы.

ABSTRACT

In article questions of feature of the taxation of tax system of Germany are considered. The financial analysis of tax revenues is lead to the budget of the country and are drawn appropriating conclusions.

Ключевые слова: налоговая система, налоговые поступления, налоговые доходы и расходы.

Keywords: Tax system, tax revenues, tax incomes and expenses.

Налоговая система Германии на сегодняшний день является одной из самых сложных, что связано с огромным количеством особых инструкций, поправок, положений к действующей системе. Современная Германия отличается от многих европейских стран тем, что обладает внушительным налоговым бременем, особенно в отношении тех лиц, которые имеют высокий доход. Тем не менее, параллельно с этим предусмотрена процедура сокращения размера официальных выплат. Налоговая система Германии даёт возможность снижать налогооблагаемую базу и свести уровень выплачиваемых налогов до 30 % и ниже. При этом способы оптимизации налогообложения являются абсолютно законными. Возможностью использования налоговых льгот, в виде снижения налоговых обязательств, обладают граждане, попавшие в сложное финансовое положение. Налоговые льготы предоставляются студентам, инвалидам, школьникам. Также в законодательстве страны четко отражены условия налогообложения врачей, журналистов, переводчиков, фрилансеров, частных предпринимателей. Таким образом, каждый гражданин ощущает на себе индивидуальный подход в решении проблем налогообложения. Кроме того, следует учесть и другие методы снижения налогового бремени на доходы граждан. Один из самых распространённых методов — это списание расходов на горюче-смазочные материалы, когда работник добирается до места работы на автомобиле. К тому же, данный метод подразумевает вычеты на особые расходы: например, литература, приобретение оргтехники, необходимых в профессиональной деятельности, затраты по уходу за больным членом семьи и др. Граждане Германии аккуратные налогоплательщики, каждую справку, квитанцию хранят

годами и всегда готовы предоставить их финансовым инспекторам. И дело здесь не только в суровости наказания при неуплате налогов. Налогоплательщики считают налоговую систему Германии чем-то вроде атланта, держащего на плечах свод социальных гарантий государства.

Налоговая система имеет разветвлённый характер, которая стабильно пополняет казну государства, создаёт условия для бесплатного образования, высоких социальных выплат по безработице, льготного лечения (рис. 1).

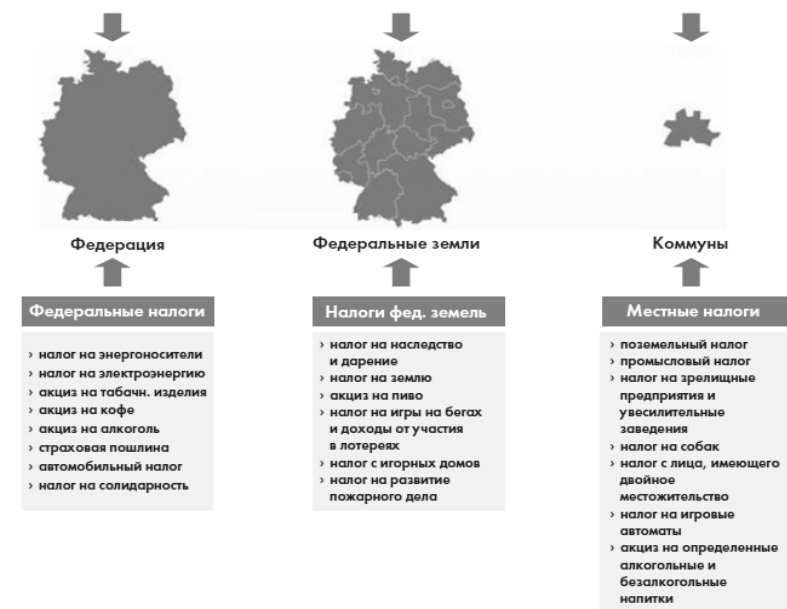


Рисунок 1. Структура налоговых поступлений ФРГ

Основные налоги ФРГ:

- Корпорационный налог
Федерация 50 %, Федеральные земли 50 %, Коммуны 0%
- Подоходный налог
Федерация 42,5 %, Федеральные земли 42,5 %, Коммуны 15 %
- Налог с оборота
Федерация 53,9 %, Федеральные земли 44,5 %, Коммуны 2 %
- Налог на доход с капитала
Федерация 44 %, Федеральные земли 44 %, Коммуны 12 %

Чтобы понять, как функционирует система в целом, необходимо провести финансовый анализ налоговых поступлений в бюджет страны. Так в феврале 2013 года налоговые доходы (без учета местных налогов) по сравнению с тем же месяцем прошлого года увеличились на 0,9 млрд. евро (+2,2 %). Рост общего объема налоговых поступлений связан, прежде всего, с развитием налогов федеральных земель (+ 0,5 млрд. евро) и федеральных налогов (+ 0,3 млрд. евро). Государственные налоги фактически увеличилась до 8,4 %, что составляет 0,1 млрд. евро. В период с января по февраль 2013 года налоговые поступления увеличились в целом на 2,0 %. Денежные поступления от налога на прибыль в феврале 2013 года были на 5,9 % меньше, чем в феврале 2012 года (года на 3,7 млн. евро). В период с января по февраль 2013 года объем поступлений от налога на прибыль вырос на 7,5 %. Возмещение расходов работников оценивается по § 46 Закона о подоходном налоге ФРГ; в 2013 возмещение расходов работников снизилось относительно уровня предыдущего года на 5,4 %. С января по февраль 2013 года результаты дополнительных доходов увеличились на 46,9 %. Совокупные поступления с января по февраль 2013 года, по сравнению с прошлым годом, имеют положительный характер из-за хорошего результата января — около 380 млн. евро. Объем поступлений от налога на доход с капитала в феврале 2013 выросли на 4,5 %, по сравнению с предыдущим годом. В противоположность этому, произошло снижение поступлений от налога с продаж на 1,9 %.

Таблица 1.

**Налоговые доходы (без учета чистых местных налогов)
в текущем году**

2013 год	Февраль	Изменение за год, (преды- дущий год)	Январь — февраль	Изменение за год (преды- дущий год)
	€ млн.	%	€ млн.	%
Основной налог				
Налог на заработную плату	11 859	5,9	25 156	7,5
Налог на прибыль	-79	-	635	46,9
Не облагается налогами на прибыль	535	11,0	1999	-37,5
Налог на доход от прироста капитала	613	4,5	3164	4,7

Корпоративный налог	2	–	680	126,4
Налоги на продажу	19 658	–1,1	35 165	–1,4
Всего сообщество налогов	32 820	1,6	66 916	1,0
Федеральные налоги				
Налог на энергоносители	1265	–6,9	1718	2,7
Налог на табачные изделия	819	–16,6	1301	–4,2
Акциз на алкоголь	219	–10,9	425	–5,4
Страховая пошлина	4226	5,2	4793	5,2
Налог на электроэнергию	641	6,0	1181	2,9
Налог на автотранспортные средства	579	–2,9	1577	0,5
Налог на солидарность	803	6,2	1848	4,2
Другие федеральные налоги	139	–5,4	288	–2,2
Всего: федеральных налогов	8753	3,9	13 251	6,5
Государственные налоги				
Налог на наследство	304	2,7	639	–4,6
Налог на передачу собственности	688	12,1	1458	17,1
Налог на игры на бегах и доходы от участия в лотереях	123	0,1	288	14,1
Акциз государственные налоги	50	14,2	102	–0,3
Другие государственные налоги	25	15,3	39	5,5
Всего государственных налогов	1190	8,4	2526	9,5

Налоговые поступления, помимо основных налогов, обеспечивают распределение между Федерацией и федеральными землями. Данная система конституционно урегулирована.

Таким образом, что все поступления налога полностью принадлежат либо Федерации (федеральный налог), либо федеральным землям.

Общие государственные доходы (без учета чистых местных налогов) в январе 2013 года оказались на 1,8 % больше, чем в том же месяце прошлого года. Основу дохода составили федеральные налоги и налоги федеральных земель. Муниципальные налоги остались примерно на том же уровне. Расходы федерального правительства составили 37,5 млрд. евро, что ниже показателя за аналогичный период прошлого года на 5,1 млрд. евро.

Таблица 2.

Развитие государственного бюджета в 2012 году

Показатели	Территория страны (Запад), млн.евро.		Территория страны (Восток), млн.евро.	
	Цель	Есть	Цель	Есть
Скорректированный доход	204 375	209297	51 033	52 480
Налоговые поступления	160 253	162 406	28 344	29 757
Прочие доходы	44 122	46 891	22 690	22 723
Скорректированные расходы	216 611	215847	51 463	50 957
в том числе:				
Человеческие ресурсы	83 991	82 882	12 553	12 404
Общие и административные расходы	14 062	14 070	3693	3580
Процентные расходы	13 351	12 494	2997	2583
Капитальные расходы	4320	4107	1633	1675
Платежи правительства	61 059	61 895	18 045	18 322
Прочие расходы	39 829	40 400	12 544	12 392
Фискальный баланс	-12 237	-6550	-430	1523

Таким образом, благоприятное экономическое развитие 2012 года и «дружественная» политика федерального правительства нашли своё отражение в бюджете. Успешная стратегия консолидации укрепила доверие финансовых инвесторов, способствующих стремительному росту экономики страны. Не смотря на все последствия всемирного

экономического кризиса, сегодняшняя Германия обладает наивысшим уровнем занятости населения, что положительно сказывается на налоговых поступлениях. Экономика извлекает пользу из ее высокой конкурентоспособности, в годовой проекции ФРГ от января 2013 федеральное правительство ожидает прирост общеэкономической активности около 0,4 %.

Список литературы:

1. Мартин Г.-П., Шуманн Х. Западня глобализации. Атака на процветание и демократию. [Текст] М.: Альпина, 2012. — 335 с.
2. Abgabenordnung (AO) Art. 370. // Bundesministerium der Justiz. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gesetze-im-internet.de/ao_1977/BJNR006130976.html#BJNR006130976BJNG00010 (дата обращения 1.07.2013).
3. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland// Bundesministerium der Justiz. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gg/gesamt.pdf> (дата обращения 1.07.2013).

**ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ
СТРАН ЕВРАЗЭС
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Турекулова Даметкен Медихановна

*д-р экон. наук, профессор Казахский университет экономики,
финансов и международной торговли,
г. Астана*

E-mail: zh.makhabbat@mail.ru

**TRADE AND ECONOMIC PROBLEMS
OF REGIONAL INTEGRATION OF THE COUNTRIES
OF EURASEC IN THE CONDITIONS
OF GLOBALIZATION**

Dametken Turekulova

*doctor of economic sciences, professor
Kazakh university of economy, finance and international trade,
Astana*

АННОТАЦИЯ

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства. Для Казахстана данная проблематика имеет особое значение, поскольку участие Казахстана в международной экономической интеграции является условием создания экономической основы суверенитета Республики Казахстан, вхождения его в мировое сообщество в качестве полноправного члена.

В целях увеличения взаимных инвестиций необходима реализация крупных совместных взаимовыгодных инвестиционных проектов, которые будут способствовать углублению интеграционных процессов и дадут новый толчок в развитии торгово-экономического сотрудничества.

ABSTRACT

Development of integration processes became natural result of growth international movement of goods and factors of their production. For Kazakhstan this perspective has special value as participation of Kazakhstan

in the international economic integration is a condition of creation of an economic basis of the sovereignty of the Republic of Kazakhstan, its entries into the world community as the full member.

For increase in mutual investments implementation of large joint mutually advantageous investment projects which will promote deepening of integration processes is necessary and will give a new impetus in development of trade and economic cooperation.

Ключевые слова: интеграция, глобализация, экспорт, импорт.

Keywords: integration, globalization, export, import.

Развитие интеграционных процессов стало закономерным результатом роста международного движения товаров и факторов их производства. Для Казахстана данная проблематика имеет особое значение, поскольку участие Казахстана в международной экономической интеграции является условием создания экономической основы суверенитета Республики Казахстан, обеспечения высокого экономического роста Казахстана, вхождения его в мировое сообщество в качестве полноправного члена. Как справедливо отметил Президент Республики Казахстан в своем послании народу Казахстана, что «Наша дальнейшая интеграция — это путь стабильности, прогресса региона, экономической и военно-политической независимости». Все это диктует о необходимости задействования накопленного в мире опыта по формированию интеграционных образований.

Между тем в современной науке развитие многих этих вопросов в условиях новой парадигмы недостаточно освещены. К тому же нет единого подхода к оценке влияния процессов глобализации, интернационализации и международной экономической интеграции на развитие мирохозяйственных связей и утверждение мирового правопорядка в целом.

В ходе научного исследования установлено, что многие вопросы экономической науки не получили своего разрешения. К таковым относятся:

- необходимость обоснования природы диалектической взаимоувязки интеграции, интернационализации и глобализации мировой хозяйственной жизни. Не только в отечественной, но и в мировой экономической литературе последних лет данные проблемы занимают центральное место. Однако, понятия глобализации, интернационализации и интеграции по-разному интерпретируются применительно к мировой экономике. К тому же в условиях

глобализации мирохозяйственных связей содержательность экономической интеграции стала еще более разнообразной;

- методологическая неразработанность, неустоявшиеся определения региональной интеграции, их неоднозначные толкования приводят, в конечном итоге, к возникновению проблем на практике, к неэффективным последствиям международной экономической интеграции в том или ином локальном пространстве. Поэтому для формулировки практических рекомендаций по совершенствованию экономической интеграции в отдельных регионах следует выявить объективные ее основы, сущностные характеристики, видовые признаки;

- отсутствие единого подхода к оценке влияния интеграционных процессов на развитие национальных экономик государств, внутрирегиональную торговлю и всего мирового сообщества [1, с. 19].

Соответственно, авторское понимание природы региональной экономической интеграции связано со сложностью и спецификой интеграционных процессов, в той или иной степени затрагивающих все стороны общественной жизни. Думается, что следует достаточно четко выделить следующие наиболее важные экономические характеристики интеграции, как, например:

- межгосударственное регулирование экономических процессов, формирующихся в интегрируемом пространстве;

- постепенное формирование вместо более или менее независимых друг от друга национальных народнохозяйственных комплексов регионального интернационального хозяйственного комплекса с общей структурой воспроизводства и органами управления;

- сближение внутренних экономических условий в государствах-участниках интеграционных объединений и выравнивание уровней их экономического развития;

- углубление международного разделение труда, которое ведет к интенсивному обмену товарами, услугами, капиталом и рабочей силой.

Отсюда авторское понимание экономической интеграции, как многопланового явления исходит, с одной стороны, из более высокой ступени интернационализации, требующей коллективного управления процессом экономических отношений между странами, с другой стороны — сознательно регулируемой государствами и наднациональными органами управления процессом создания и функционирования международных хозяйственных комплексов в рамках групп государств, отличающейся от прежних форм интернационализации хозяйственной жизни более сложным, универсальным

характером международных хозяйственных связей между странами и управлением экономических связей коллективными наднациональными органами.

Соответственно, региональную экономическую интеграцию надо рассматривать как глубокий процесс структурных преобразований в экономике интегрирующихся стран, а его последствием — максимально сбалансированное в территориальном, экономическом и социальном смысле хозяйство.

Разделяя мнение казахстанских ученых о том, что регионализация — та же глобализация, но в ограниченных масштабах, охватывающая не всю мировую экономику, а группу стран, создающих объединения, союзы или блоки, в рамках которых имеет место большая или меньшая либерализация торговли, ценообразования, движения капиталов, миграции рабочей силы и т. д., считаем правомерным дополнить эту мысль следующим аргументом. В региональной интеграции имеется возможность реализации более реальной, чем в мировом масштабе, осуществления принципа свободного движения факторов производства. Потому регионализация, с одной стороны, тем самым стимулирует (в своих рамках) процессы экономического объединения разных стран, но, с другой стороны, может тормозить процессы глобализации, углубляя обособленность отдельных экономических группировок, вместе с тем усиливая противоречия и конкуренцию между ними.

Отсюда, региональная экономическая интеграция — есть высшая на современном этапе ступень интернационализации хозяйственной жизни в локальном пространстве, когда между участниками интеграции осуществляется более глубокое международное разделение труда, ведется более интенсивный обмен товарами, услугами, капиталом, рабочей силой, технологией и пр. Причем в рамках объединения на территории стран-участниц развертываются определенные виды хозяйственной деятельности на особых, льготных по сравнению с остальными странами условиях, в конечном счете, обеспечивающие синергетический эффект.

Кроме того, в эволюции развития ЕврАзЭС нами выделены два этапа.

Первый этап по своей содержательности был этапом организационным, в ходе которого создание Таможенного союза служило альтернативой медленным темпам интеграции в рамках СНГ.

Второй этап считается этапом практической реализации намеченных мер в рамках ЕврАзЭС.

В ходе неформального Саммита глав государств-членов ЕврАзЭС, состоявшегося 16 августа 2008 г. в г. Сочи принято решение Межгосударственного совета ЕврАзЭС № 313 «О формировании Таможенного союза государств-членов Евразийского экономического сообщества». С этого момента, в сотрудничестве в рамках ЕврАзЭС начинается качественно новый этап в углублении и реализации интеграционных инициатив [2].

Проведенный анализ показал, что факторами, положительно влияющими на взаимную торговлю, являются:

1. Развитие и рост экономики государств ЕврАзЭС.
2. Расширение номенклатуры экспортируемых товаров.
3. Рост покупательской способности населения Белоруссии, Казахстана и России.

К факторам, отрицательно влияющим на взаимную торговлю, относятся:

- а. переориентация импортеров на рынки, производящие товары по более низким ценам;
- б. невысокая конкурентоспособность производимой продукции;
- в. развитие импортозамещающих производств;
- г. переориентация потребителей на закупку сырья более высокого качества из стран дальнего зарубежья, с целью производства более конкурентоспособной продукции;
- д. переориентация экспортеров на более выгодные рынки сбыта, например: прекращение поставок цветных и редких металлов из Казахстана в Россию и рост их экспорта в третьи страны;
- е. снижение производства в перерабатывающих отраслях страны — импортера, например, снижение объемов производства изделий из алюминия в Киргизию привело к снижению его импорта из Таджикистана и т. д.;
- ж. снижение спроса у населения на потребительские товары, производимые в странах Сообщества, например: снижение поставок тканых ковров и обуви из Белоруссии в Россию;
- з. прекращение экспорта отдельных товаров, например: шерсть, прокат плоский, сжиженный газ из Казахстана в Белоруссию;
- и. недостаточно высокая покупательская способность населения Киргизии и Таджикистана;
- к. ужесточение условий торговых сделок, например: требование 100 % предоплаты за поставки товаров и т. д.

Проведенное исследование показало, что во всех странах ЕврАзЭС наблюдается рост всех основных экономических

показателей. Кроме того, нами фиксируется высокая динамика роста торговли Сообщества в целом и каждой страны в отдельности.

В ходе проведенного исследования нами было выявлено, что:

- по степени ориентированности на рынки стран ЕврАзЭС отличаются Кыргызстан и Таджикистан, тогда как Белоруссия, Казахстан и Россия более ориентированы на рынки стран, не входящих в Сообщество;

- в динамике роста всех показателей наблюдается как рост, так и снижение. Спад объемов взаимной торговли в Сообществе обусловлен различными факторами, в т. ч.: снижением конкурентоспособности производимой в государствах продукции; применением административных барьеров во взаимной торговле; переориентацией экспортеров и импортеров стран Сообщества на более выгодные рынки третьих стран; дальнейшей реализацией национальных программ импортозамещения; отставанием транспортной инфраструктуры от объемов взаимной торговли между государствами ЕврАзЭС и др.

- под дезинтегрирующим воздействием мирового рынка произошла существенная переориентация внешней торговли стран ЕврАзЭС на третьи страны. Такая переориентация хозяйственных связей стран на третьи страны приводит к значительному ослаблению хозяйственных связей внутри ЕврАзЭС;

- сокращение торговых связей между странами ЕврАзЭС было неравномерным: с одними — в большей, с другими — в меньшей степени. В результате произошла перестройка хозяйственных связей по страновому (географическому) признаку, что выразилось в изменении долей стран ЕврАзЭС в структуре торговли между ними. Если бы эти доли за рассматриваемый период времени увеличились, то можно было бы говорить о росте их взаимозависимости [3].

Процесс согласования социально-экономических преобразований при эффективном использовании их экономических потенциалов в интересах повышения уровня жизни народов, прежде всего, предполагает решение следующих основных задач:

- завершение оформления в полном объеме режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа и единой системы мер нетарифного регулирования;

- установление общих правил торговли товарами и услугами и их доступа на внутренние рынки;

- введение унифицированного порядка валютного регулирования и валютного контроля;

- создание общей унифицированной системы таможенного регулирования;

- разработка и реализация совместных программ социально-экономического развития;
- создание равных условий для производственной и предпринимательской деятельности;
- формирование общего рынка транспортных услуг и единой транспортной системы;
- формирование общего энергетического рынка;
- создание равных условий для доступа на рынки сторон иностранных инвестиций;
- предоставление гражданам государств Сообщества равных прав в получении образования и медицинской помощи на всей его территории;
- сближение и гармонизация национального законодательства;
- обеспечение взаимодействия правовых систем государств ЕврАзЭС с целью создания общего правового пространства в рамках Сообщества.

Между тем, исследование показало, что в развитии внешней торговли стран ЕврАзЭС имеются ряд проблем, подрывающих объективные экономические предпосылки для интеграции:

- различный уровень социально-экономического положения стран;
- низкая конкурентоспособность товаров, произведенных в странах;
- некоторое сходство в структуре национальных экономик и выход на внешние рынки с однотипной продукцией;
- низкий уровень интегрированности аграрных секторов государств;
- низкий уровень развития национальных валютных и фондовых рынков;
- несогласованность в реализации транспортной политики;
- невыполнения соглашений, принимаемых в рамках ЕврАзЭС;
- несогласованность в реализации энергетической политики;
- проблема увеличения скрытых барьеров во взаимной торговле и часто возникаемые «торговые войны» и др.

Отсюда, прогнозируя перспективу развития экономической интеграции стран ЕврАзЭС, правомерным считаем, что в краткосрочном периоде на первый план выходят конструктивные решения и четкие действия по активизации интеграции стран ЕврАзЭС, завершение формирования Таможенного Союза. На данный момент

это основное направление формальной интеграции стран ЕврАзЭС. По имеющимся оценкам, в результате создания единой таможенной территории, полной отмены тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле, отмены таможенного контроля на внутренних границах таможенного союза товарооборот между странами-участницами может возрасти на 50—70 %, объемы внешней торговли стран Сообщества с третьими странами — на 50 %, налоговые поступления в бюджеты стран Сообщества — на 20—30 %.

В долгосрочном периоде интеграционные процессы в рамках ЕврАзЭС будут развиваться в направлении создания Единого экономического пространства. При этом создание Таможенного союза и Единого экономического пространства стран ЕврАзЭС — не самоцель, а средство выживания постсоветских государств в глобальной экономике.

С учетом специфики экономики постсоветских государств, к числу наиболее приоритетных направлений развития сотрудничества стран ЕврАзЭС следует отнести:

- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции через развитие современных высокотехнологичных производств в промышленности и агропромышленном комплексе;
- преодоление инфраструктурных барьеров;
- транспорт — решение проблемы единых тарифов, увеличение грузопотока, упрощение таможенных процедур, завершение внутригосударственных процедур по подписанным соглашениям, создание транснациональных транспортно-экспедиционных корпораций;
- энергетика — совместное освоение гидроэнергетических ресурсов, улучшение снабжения электроэнергией, решение проблемы рационального водопользования, выход на единый энергетический баланс;
- сближение финансово-банковских систем (обеспечение согласованных подходов к проведению денежно-кредитной политики);
- развитие научно-технического сотрудничества и инновационное наполнение экономики;
- совместное решение социальных проблем. Особенно важно решение вопросов, связанных с трудовой миграцией — социальная защита мигрантов, создание действенной системы регулирования и контроля за миграцией трудовых ресурсов, решение проблем, связанных с уплатой мигрантами и их работодателями налогов;
- развитие агропромышленного комплекса — согласование сельскохозяйственной политики государств ЕврАзЭС, формирование единого продовольственного рынка стран Сообщества, сокращение

издержек на транспортировку, хранение, реализацию сельскохозяйственной продукции, образование новых рыночных институтов в этой сфере (страховых, банковских, лизинговых, биржевых и других).

Установлено, что уровень интегрирования и взаимного притяжения стран Сообщества во внешней торговле не удовлетворяют основным принципам его существования. Такой вывод может быть аргументирован следующим:

- доля экспорта в ВВП ЕврАзЭС имеет тенденцию к снижению, а доля импорта — растет. Хотя необходимо отметить, что прирост к предыдущему году характерен как для экспорта, так и ВВП. Однако темпы роста экспорта опережают темпы роста ВВП;

- степень участия стран ЕврАзЭС в международном разделении труда остается ниже, чем в целом по мировому хозяйству.

В работе освещены факторы, положительно и отрицательно влияющие на взаимную торговлю, в том числе организационного характера.

Список литературы:

1. Алексеев И.С. Управление внешнеэкономической деятельностью. М., ИТК «Дашков и К», 2002.
2. Внешнеэкономические отношения и международные правила торговли// Интернет-ресурс: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения 8.09.2013).
3. ДСҰ шарттарының ҚР техника саласының дамуына әсері // Ғаламтор ресурсы: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.wto.kz/>. (дата обращения 8.07.2013).

СЕКЦИЯ 4.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СОСТОЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМОЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Станякин Сергей Викторович

аспирант, ГУ-УНПК,

г. Орел

E-mail: stanyakin@mail.ru

STATE OF THE INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT CONTRACT SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION

Sergey Stanyakin

graduate student, GU-UNPK,

Oryol

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы информационного обеспечения органов управления государственной контрактной системой. Определены два основных источника информации, обеспечивающих деятельность органов управления контрактной системой: 1. Официальный сайт zakupki.gov.ru, 2. Статистическая отчетность. Сделан вывод о низком уровне информационной инфраструктуры контрактной системы. В качестве решения проблемы предложено построение информационно-аналитической системы на базе официального сайта zakupki.gov.ru.

ABSTRACT

In article problems of information support of governing bodies are considered by the state contract system. Two main sources of information,

governing bodies providing activity of contract system are defined: 1 .Official site zakupki.gov.ru, 2.Statistical reporting.The conclusion is drawn on low level of information infrastructure of contract system.As a solution creation of information and analytical system on the basis of an official site zakupki.gov.ru is offered.

Ключевые слова: информационное обеспечение, контрактная система, официальный сайт, статистическая отчетность.

Keywords: information support, contract system, official site, statistical reporting.

В современных условиях, в период динамичного развития контрактной системы, отсутствие адекватного информационного обеспечения, слабая развитость информационной инфраструктуры создает барьеры для эффективного управления контрактной системой в Российской Федерации. Принятие конструктивных и наиболее оптимальных экономических решений в целях эффективного управления контрактной системой на всех ее этапах может и должно базироваться только на качественной информации, объективно отражающей реальное состояние системы. При этом информация должна предоставляться в объеме и форме необходимых и достаточных для принятия таких решений. В то же время информационное обеспечение создает условия не только для повышения эффективности управления указанной системой, но и условия для реализации принципов прозрачности и гласности контрактной системы, путем расширения доступа к информации о размещении государственных заказов.

В связи с этим, выявление, анализ и решение проблем информационного обеспечения управления госзаказом является важнейшим условием организации эффективного функционирования его системы в целом. Рассмотрим состояние информационной инфраструктуры, сложившееся в настоящее время в Российской Федерации.

Положениями Федерального закона № 94 ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», начиная с 2011 года, сформировано единое информационное пространство в области размещения заказов, в качестве которого выступает официальный сайт www.zakupki.gov.ru.

При размещении государственных заказов заказчик, уполномоченный орган, специализированная организация в соответствии со статьями 31.2, 33, 41,5, 42, 49 Федерального закона обязаны

публиковать извещение о проведении конкурса, аукциона, открытого аукциона в электронной форме, запроса котировок, предварительного отбора на официальном сайте.

На основе информации, содержащейся в извещении, участник размещения заказа при помощи функции расширенный поиск позволяет получить информацию, осуществив ее фильтрацию по таким направлениям как:

- общая информация о заказе;
- реквизиты заказчика;
- особенности размещения заказа;
- преимущества в отношении цены контракта;
- контракт (уровень бюджета, дата заключения контракта, цена контракта, статус контракта).

Применение функции расширенный поиск позволяет получить широкий спектр информации в различной комбинаторике в зависимости от заданных условий фильтра.

Существуют и недостатки данной информационной системы. Одним из которых, является отсутствие возможности поиска информации о заказе по его наименованию по двум и более словосочетаниям. На практике, зачастую, осуществляя подборку заказов по тому или иному виду деятельности невозможно описать наименование заказа одним словом или словосочетанием, в связи с чем, возникают определенные трудности в поиске необходимых процедур размещения госзаказов. Также существенным недостатком является маленький объем выгрузки информации, полученной в результате поиска, максимальный объем которой не может превышать 500 реестровых записей.

Данный недостаток приводит к отсутствию возможности получить информацию в объеме, достаточном для проведения какого-либо анализа.

Еще одной важнейшей информационной системой в госзаказе является реестр государственных контрактов, в котором публикуются сведения о заключенных контрактах, и результатах их исполнения.

Аналогично, как и в случае с частью портала www.zakupki.gov.ru, на которой публикуется информация о размещенных заказах, в реестре контрактов существует возможность расширенного поиска информации по следующим группам условий:

- общая информация о контракте;
- информация о заказчике;
- информация о заказе;
- детальная информация об оплате контракта;

- предмет контракта;
- информация о поставщике.

При анализе условий поиска информации о контрактах выявлены следующие недостатки. Отсутствует возможность поиска информации о контрактах по дате размещения заказа, что не позволяет провести анализ исполнения контрактов по итогам размещения заказов за определенный период. В реестре контрактов также объем выгрузки ограничен 500 реестровыми записями.

Рассмотрев официальный сайт www.zakupki.gov.ru в качестве системы информационного обеспечения госзаказа нами был сделан вывод о том, что данная информационная система ориентирована в большей части на участников размещения заказа для поиска информации о конкретном заказе, контракте, или небольшой их группе, а не для получения аналитической информации для целей управления контрактной системой. С одной стороны, официальный сайт создает условия для реализации принципов прозрачности и гласности контрактной системы, путем открытого доступа к информации о размещении государственных заказов, сведениях о контрактах, результатах их исполнения. С другой стороны, не позволяет получить информацию в объеме и форме необходимых и достаточных для проведения анализа с целью повышения эффективности управления контрактной системой.

По нашему мнению в информационной части официального сайта отсутствуют важные сведения для оценки результатов размещения заказа и принятия управленческих решений, такие как:

- результат рассмотрения заявок на участие в размещении заказа (процедура размещения признана состоявшейся, то есть подано более 1 заявки, или процедура размещения признана не состоявшейся, подана 1 и менее заявок);
- количество поданных заявок на участие в процедуре размещения;
- количество допущенных заявок до участия в процедуре размещения;
- снижение цены % в ходе размещения заказа
- результат размещения заказа (заключен контракт, заключен контракт с единственным поставщиком, контракт не заключен).

Получить, указанную выше информацию, возможно на официальном сайте только путем просмотра публикуемых комиссией протоколов, при этом данную информацию невозможно включить в выборку или сделать условием поиска. Соответственно ее формирование занимает достаточное количество времени. При этом

высокая трудоемкость процесса не позволяет создать отчет по большому массиву информации.

Наряду с официальным сайтом о размещении государственных заказов важнейшей системой информационного обеспечения госзаказа является статистическая отчетность. В ходе исследования информационного обеспечения государственного заказа было установлено, что Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики имеет возможность предоставить только статистические данные в форме экспресс-информации о проведении торгов на размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд. Данная статистическая отчетность содержит информацию о результатах проведения главными распорядителями средств бюджета региона торгов и других способов размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, в том числе и для субъектов малого предпринимательства. Необходимо отметить, что рассматриваемая статистическая отчетность представляет собой два крупных раздела. В первом представлены результаты размещения заказов главными распорядителями бюджета региона в целом, во втором результаты размещения среди субъектов малого предпринимательства, что говорит о том, что большое внимание в России сегодня уделяется именно развитию сектора малого бизнеса, в котором стимулирующую роль государственного заказа трудно недооценить. В отчетности содержится как количественная, так и стоимостная характеристика процедур размещения заказа. Также обособленно представлена информация о количественной составляющей участников размещения заказа.

Проанализировав содержание информации статистической отчетности о проведении торгов на размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд, был сделан вывод о том, что данная информация позволяет в полном объеме оценить общие итоги размещения государственных заказов. В качестве недостатков данной информационной базы с точки зрения управления госзаказом нами выявлены следующие проблемы:

1. Статистическая отчетность содержит информацию о результатах размещения заказов только главными распорядителями бюджета Орловской области. Данная статистическая информация не позволяет получить данные о размещении заказов в регионе в целом, по всем уровням бюджета. Что приводит к отсутствию возможности сравнения результатов размещения заказов в регионах;

2. Органы статистики не имеют возможности предоставления оперативной информации для принятия эффективных управленческих

решений, при этом зачастую статистическая информация бывает искаженной и не отражает реального положения дел в действительности. По данным Минэкономики, только 12 из 20 госзаказчиков предоставляют достоверную статистическую отчетность, и в срок. Отсутствует возможность проверки данной статистической информации.

3. Статистическая отчетность как система информационного обеспечения госзаказа в отличие от официального сайта не предоставляет возможности получения более детальной информации в различной комбинаторике.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящий момент в Российской Федерации сложилась информационная инфраструктура контрактной системы со слабой развитостью информационного обеспечения управленческого сектора. Данное положение создает барьеры для эффективного управления контрактной системой в Российской Федерации.

Решение данной проблемы мы видим в построении инновационной информационно-аналитической системы на базе официального сайта zakupki.gov.ru.

Список литературы:

1. Кузнецова И.В. Общие принципы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд: учеб.-метод. пособие по программе «Управление государственными и муниципальными заказами»: Ин-т управления закупками и продажами им. А.Б. Соловьева ГУ ВШЭ, 2010.
2. Смотрицкая И.И. Экономика государственных закупок. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. — 232 с.
3. Федорович В., Патрон А. США: государствоиэкономика. (Институт США и Канады РАН). — 2007. Доп. тираж — 386 с.

СЕКЦИЯ 5.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Александрова Ольга Борисовна
канд. экон. наук, доцент филиал ГОУ ВПО
«Самарский государственный технический университет»,
г. Сызрань
E-mail: Alekcandrova1@rambler.ru

RISK MANAGEMENT IN THE MARKET OF LEASING SERVICES

Aleksandrova Olga Borisovna
candidate of economic sciences
Branch of Samara State Technical University,
Syzran

АННОТАЦИЯ

Участники лизингового процесса состоят в тесной взаимосвязи и взаимно влияют друг на друга. Для установления согласованности действий участников лизингового процесса необходимо эффективное управление, которое будет влиять на финансовый результата участников. На конечный результат деятельности влияют риски. Поэтому при осуществлении лизингового процесса необходимо уделять большое внимание управлению рисками.

ABSTRACT

The participants of the leasing process is closely related and mutually influence each other. To establish the coherence of participants of the leasing process, it is necessary for effective governance, which will affect the financial results of participants. The end result of the activities affected by the risks. Therefore, in implementing the leasing process should pay great attention to risk management.

Ключевые слова: лизинговый бизнес, управление лизинговым процессом, управление рисками в лизинговом бизнесе.

Keywords: leasing business, management, leasing process, risk management in the leasing business.

Достижение долговременного успеха в лизинговом бизнесе зависит от эффективного управления.

Суть любого управления — это достижение целей при наиболее оптимальном использовании ресурсов.

Процесс управления лизинговой сделки наиболее важен, так как при лизинговой сделке взаимодействуют как минимум три участника, каждый из которых преследует свою цель и действует согласно разделению труда. Любой совместный труд не может обойтись без управления, которое требуется для установления согласованности действий участников лизинговой сделки. Поэтому необходимо иметь координационный центр управления лизинговым процессом. Управление рассматривают как непрерывный процесс по выполнению управленческих функций.

Функция управления включает в себя: сбор информации, ее анализ, выработку и принятие решений, доведения до исполнителей. При осуществлении управления лизинговой сделкой нами были выделены следующие функции:

- Организация лизингового процесса. Выражает характер взаимодействия участников процесса как элементов системы и упорядочивает их действия.

- Планирование и прогнозирование лизингового бизнеса. Основано на разработке последовательности действий, способствующих достижению желаемого и возможных вариантов развития. В основе данной функции лежит увеличение собственного капитала, увеличение нормы прибыли, управление объемами операций.

- Регулирование. Меры посредством, которых лизинговый процесс удерживается в определенных рамках. Прежде всего, регулирование включает комплекс мер направленных на соблюдение норм законодательства и других правил.

- Мотивация деятельности. Заключается в приведении доводов в пользу какого-либо решения и побуждает участников лизинговой сделки действовать для достижения целей как личных, так и общих.

- Стимулирование развития лизингового бизнеса. Подразумевает наличие причин, которые побуждали бы к действиям, приводящим к развитию лизинга. Можно выделить внешние (макроуровень) и внутренние (микроуровень) причины. Внешние причины, те которые

вызваны долговременными тенденциями и не могут быть связаны с единовременными волевыми решениями конкретного участника лизинга (экономическая, денежно-кредитная политика и др.). К внутренним причинам можно отнести те, которые возникают внутри лизингового процесса между участниками (спрос и предложение на объекты лизинга, конкуренция между лизинговыми компаниями, стоимость лизинга и лизинговых услуг, получаемая прибыль).

- Учет и контроль. Учет и контроль являются составной частью управления лизинговым процессом, и отражает деятельность участников лизинга на основании документов (бухгалтерский, налоговый учет) и осуществляет проверку на соответствие использования необходимых положений, инструкций предусмотренных законом.

Все участники лизингового процесса состоят в тесной взаимосвязи и взаимно влияют друг на друга, что указывает на наличие обратной связи между участниками. Для воздействия на лизинговый процесс применимо управление в замкнутом контуре, которое реализуется посредством обратной связи выхода организационной системы с входом.

Большинство процессов управления в условиях рынка происходит в замкнутом контуре.

Для получения желаемого результата в системе управления осуществляется сложный механизм воздействия управляющего элемента на управляемый.

Управление лизинговым процессом связано с конечным финансово-хозяйственным результатом деятельности участников сделки, который зависит от множества частных рисков. Управление и риск являются взаимосвязанными компонентами в экономике. Поэтому при осуществлении лизингового процесса большое значение имеет управление рисками.

Общий подход к управлению рисками заключается в следующем:

- выявлении возможных последствий предпринимательской деятельности в условиях рискованной ситуации;
- разработке мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих размер ущерба от воздействия рискованных факторов и непредвиденных обстоятельств;
- выработке такой системы хозяйствования, с помощью которой возможно получение интересующей прибыли [1, с. 154].

Термин «Управление рисками» или «Риск-менеджмент» рассматривает в основном ситуации в отдельных предпринимательских структурах. Экономисты дают разные определения «Управления рискам», все они носят или общий характер или привязаны к предпри-

нимательской и банковской деятельности. Нами дано определение управления рисками в лизинговом секторе национальной экономики.

Управление рисками в лизинговом бизнесе — это многоступенчатый процесс планирования, организации и контроля за деятельностью участников лизинговой сделки, направленный на смягчение и предотвращения возможных рисков, возникающих при взаимодействии субъектов, и оказывающих влияние на конечный результат.

Возникающие проблемы при заключении лизинговой сделки заставляют лизинговые компании все чаще обращаться к риск-менеджменту. Качество управления рисками на рынке лизинговых услуг остается невысоким. В основном управление рисками сводится к изучению предмета лизинга, анализа поставщика, контроля над процессом передачи имущества в лизинг. Основным инструментом по снижению риска служит размер аванса.

В настоящее время время управлению рисками в лизинговом секторе экономики уделено недостаточно внимания, а точнее риски лизинговых сделок рассматриваются или как риски в предпринимательстве или как банковские риски, не учитывая специфику деятельности лизинговых субъектов.

Управление рисками в лизинговом бизнесе должно быть направлено на управление экономическими отношениями между участниками лизинговой сделки и рисковым вложением капитала. Каждый участник лизинга имеет свои предпочтения связанные с риском и его уровнем. Учитывая неоднородность участников лизинга необходимо, чтобы управление рисками носило интегрированный характер, имело свою стратегию и практическую реализацию.

Под интеграцией лизингового процесса подразумевается упорядочения, согласования и объединения структур и функций всех участников лизинга на каждом из уровней их организации как в целостной системе. При определении стратегии управления рисками необходимо преследовать следующие цели: это сохранение базового капитала участников лизинга и создание дополнительного капитала входе осуществления лизингового процесса. Стратегия управления рисками должна быть направлена на использование средств и способов для достижения поставленной цели. Практическая значимость управления рисками должна проявляться в конкретных рекомендациях по прогнозированию возможных ситуаций способных снизить эффективность деятельности, как отдельного участника лизинговой сделки, так и всего лизингового процесса, а также в разработке мероприятий нацеленных на устранение или на снижение рискованных ситуаций.

Управление рисками как и любое другое, предполагает затраты времени и ресурсов. Для эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов необходимо выработать принципы управления, которые будут отражать объективную реальность. В основе управления лизинговым процессом должно лежать следующие: все участники лизинговой сделки образуют систему, каждый из которых является самостоятельной подсистемой, действующей согласно разделению труда и преследуя свою цель. Для успешного управления лизинговым процессом необходимо соблюдать следующие принципы.

Принцип научности построение лизингового процесса основано на научных, передовых методах.

Принцип системности и комплексности подразумевает умение видеть наиболее значимый комплекс взаимосвязанных и взаимообусловленных подсистем, входящих в лизинговый процесс.

Принцип устойчивости. Система считается устойчивой если при выведения ее из состояния равновесия она возвращается через какой-то промежуток времени в состояние равновесия, т. е. система противостоит внешним факторам. Устойчивость системы может быть нарушена при обоснованном усложнении или упрощении организационной структуры. На устойчивость лизингового процесса влияют внешние факторы: инфляция, спрос, взаимоотношения с партнерами и государством.

Принцип адаптивности — способность участников сделки приспосабливаться к новым внешним условиям, возможности саморегулирования и восстановления устойчивой деятельности, возможность взаимодействовать с каждым участником.

Принцип неаддитивности — эффективность деятельности системы изменяется во времени и не всегда равна сумме эффектов частей в нее входящих. Формально организация лизинговой сделки мало чем отличается одной от другой, однако, результаты взаимодействия участников разные. Результат сделки будет зависеть от эффективности работы входящих в нее участников.

Принцип эмерджентности — означает несовпадение цели системы с целями входящих в нее участников, так как каждый действует согласно своим целям и принципам организации своей деятельности.

Принцип мультипликативности — это управляющие действия или стихийные процессы, направленные на умножение эффективности системы. Мультипликативность может быть как положительной, так и отрицательной.

Выделенные принципы помогут создать модель управления рисками в лизинговом процессе для принятия оптимального решения.

При создании модели управления рисками надо помнить, что риск является не только источником потерь, но и источником возможной прибыли. Управление рисками предполагает не отказ от мероприятий с возможным риском, а выбор решений на основе объективных критериев, которые сводятся к своевременному распознаванию возможных рискованных ситуаций, выявление причин, источников, последствий риска, установления предела в которых может действовать участник лизинговой сделки, идя на риск, выработка механизма устранения подобных ситуаций.

Список литературы:

1. Куницына Н.Н. Экономическая динамика и риски. М.: Редакция журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 2002. — 288 с.

КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ БАЗИС СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сердечная Светлана Николаевна

*аспирант кафедры экономического анализа
Харьковского национального экономического университета
г. Харьков
E-mail: svettik@i.ua*

CATEGORICAL BASIS OF STRATEGIC ASSET MANAGEMENT

Serdechnaya Svetlana

*postgraduate student of Economic Analysis department
Kharkiv National University of Economic,
Kharkiv*

АННОТАЦИЯ

В работе определена сущность понятия «активы» в системе стратегического управления предприятием. В результате морфологического анализа определен категориальный базис понятия «активы предприятия». В итоге, дано определения понятия «активы предприятия».

ABSTRACT

The concept of "assets" are defined in the system of strategic management. The concept of "assets of the company" is defined by morphological analysis. As a result, given the definition of "assets of the company."

Ключевые слова: морфологический анализ, активы, экономические ресурсы, имущество, собственность.

Keywords: morphological analysis, assets of an enterprise, economic resources, estate, property.

Нестабильность и высокая динамичность внешней среды требует повышения эффективности использования собственных ресурсов предприятия. Возникает необходимость разработки и внедрения таких подходов к управлению активами, которые смогут обеспечить финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность предприятия. Поскольку эффективная политика управления активами способствует поддержанию финансовой стабильности.

Значение и роль управления активами предприятий нашло отражение в работах зарубежных ученых: Г. Беккера, Д. Белл, Л. Едвинсона, М. Мэлоуна и др. Весомый вклад в развитие теории и практики управления активами предприятий Украины сделали такие ученые: Н.В. Чебанова, В.С. Загорский, А.В. Мозенков, П.Н. Кобзев, И.А. Бланк, З.Е. Шершнева, А.П. Наливайко, В.В. Пастухова, В.Д. Немцова, Л.Е. Довгань. Ученые ведут научный поиск эффективных инструментов и механизмов реализации стратегических идей. Но следует заметить, что в большинстве исследований внимание акцентируется на эффективности управления отдельными составляющими активов. Тогда, как эффективность хозяйствования определяется составом и структурой всего имущества предприятия, управление которым должно происходить в комплексе и взаимосвязи его элементов.

Для стратегического управления активами предприятия нужно:

Во-первых, адекватная информационная база, которая должна быть достаточной и достоверной для тщательного анализа с целью управленческого воздействия;

Во-вторых, обеспечение единых методологических принципов организации и ведения учета отдельных составных портфеля активов, обязательств и капитала;

В-третьих, эффективность управленческих решений обеспечивает прозрачность информационной базы, которая приобретает особое значение в периоды экономического кризиса, коррупции и нестабильности экономики [13].

Эффективное управление предприятием требует изменений в управлении его активами. Но для управления целесообразно представлять предмет управления. Соответственно возникает необходимость определить понятие «активов». В связи с этим особое значение приобретают теоретические подходы к определению экономической сущности активов как объекта управления.

Понятие активов часто отождествляется с такими категориями как имущество, собственность, недвижимость, экономические ресурсы, капитал, имущественный потенциал, имущественный комплекс, имущественные права. В табл. 1 приведены определения активов предприятия по основным категориям.

Таблица 1.

Морфологический анализ определения сущности понятия «активы»

Базовая категория	Определение	Источник
1	2	3
Собственность	1. Собственность физического или юридического лица, имеющего денежную оценку и приносит при производственной или коммерческой деятельности доход	Новиков В.А., Григорьев В.В. [8]
	2. Собственность юридического лица (предприятия), которая имеет денежную стоимость, предприятие может использовать для осуществления предпринимательской деятельности	Рыжков С.В., Золотогоров В.Г. [11]
	3. Это все что есть собственностью предприятия и отражено в балансовом отчете	Р. Кох [10]

Имущество	1. Совокупность имущества и денежных средств, принадлежащих предприятию, в которые вложены средства владельцев, хозяев	Райзберг Б.А. Лозовской Л.Ш. [7]
	2. Совокупность принадлежащему предприятию собственного имущества и дебиторских расчетов	Ив Бернар, Жан-Клод Колли [12]
	3. Любое имущество, обладающее стоимостью и но ведь физическому или юридическому лицу	Грязнова А.О. [9]
	4. Рассматривая актив баланса, как опись имущества предприятия, необходимо учитывать наличие в его составе таких статей, которые даже с большой натяжкой можно отнести к имуществу, например, расходы следующих периодов, НДС по приобретенным ценностям	[11]
	5. Все имущество, которым владеет предприятие, и которое отражено в его балансе	Бланк И.А. [2]
Вещи	1. Любая вещь, которая имеет стоимость и принадлежит предприятию	Григорьев В.В., Островкин И.Н. [4]
	2. Средства, в которые вложены финансовые ресурсы организации, имеющие материальную форму, и в отношении которых может быть проведена инвентаризация	[6]
Ресурсы	1. Контролируемые предприятием экономические ресурсы	Бланк И.А. [1]
	2. Ресурсы, контролируемые предприятиями в результате «прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем	[5]
	3. Хозяйственные средства, которые сформированы за счет собственного и заемного капитала	[3]
Средства	1. Средства, которыми предприятие владеет или которым может пользоваться	Д. Блад [4]

Из таблицы 1 видно категории собственности и имущества являются приоритетными для обозначения активов. С одной стороны, собственность определяют как систему исторически изменяющихся объективных отношений между людьми, характеризуя присвоения средств производства и предметов труда. С другой — собственность представляют как вещи, имущество, принадлежащее кому-либо. Такое утверждение более соответствует материально-вещественной основе собственности — объекта собственности. Так как сами по себе вещи, имущество не становятся собственностью, и должна присутствовать вторая сторона — субъект собственности.

Таким образом, в результате рассмотрения экономической сущности активов необходимо отметить, что экономисты при определении активов указывают различные их характеристики: право собственности на объекты активов, денежную оценку их стоимости, натурально-вещественную форму существования активов, доходность активов. А также, существует ряд определений, отражающих бухгалтерский подход к трактовке активов, которые позволяют сделать вывод о разнице в понятиях активов предприятия и актива бухгалтерского баланса предприятия.

Экономисты определяют активы посредством присущих им характеристик: право собственности на объекты активов, денежную оценку их стоимости, натурально-вещественную форму существования активов, срок использования, прибыльность. Все эти характеристики свойственны активам, как объекту управления. Активы невозможно разделить на отдельные самостоятельно функционирующие мелкие единицы сохранив при этом способность генерировать доход. Активы предприятия — это совокупность контролируемых предприятием и управляемых им имущественных и неимущественных ресурсов, которые образованы посредством инвестирования капитала, что приводит к получению экономических выгод и отражаются в денежной форме в балансе предприятия.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Управление активами. Киев: Ника-Центр, 2000. — 720 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 1998. — 544 с.
3. Бреславцева Н.А., Ткач В.И., Кузьменко В.А. Балансоведение: учебное пособие. М.: Издательство Приор, 2001. — 160 с.
4. Вечканов Г.С., Краткая экономическая энциклопедия. СПб.: ТОО ТК Петрополис, 1998. — 509 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.

6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2000. — 768 с.
7. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. М.ИНФРА-М, 1999. — 640 с.
8. Новиков В.А. Практическая рыночная экономика. Толкование 4000 терминов: словарь, М.: московский психолого-социальный институт, 1999. — 376 с.
9. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. Грязновой А.Г. Федотовой М.А. М.: Финансы и статистика, 2001. — 512 с.
10. Ричард Кох. Менеджмент и финансы: от А до Я/Пер. с англ. В. Шевцова. СПб.: Питер, 1999. — 496 с.
11. Савицкая А.В. Анализ активов предприятия. // Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 1999. — С. 438—441.
12. Толковый экономический и финансовый словарь: фр., рус., англ., нем., исп. терминология: В 2 т.: [Пер. с фр.] / Ив Бернар, Жан-Клод Колли; Под общ. ред. Л.В. Степанова; Ред. В.Б. Рыбаков. М.: Международные отношения, 1997. — 759 с.
13. Чебанова Н.В. Комплексний підхід до системи стратегічного управління активами підприємств залізничного комплексу. Х.: УкрДАЗТ, 2009. — 305 с.

СЕКЦИЯ 6.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Калита Татьяна Викторовна

*ассистент, Национальный авиационный университет,
Киев*

E-mail: t.v.kalita@gmail.com

PROBLEMS OF EVOLUTION QUALITY MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Tatiana Kalyta

*assisstant, National aviation university,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена вопросам оценки качества управления предприятий. Рассмотрены показатели оценки качества управления предприятия, а так же о системе оценки эффективности работы менеджеров различных управленческих уровней. В результате указаны проблемы оценки качества управления предприятия.

ABSTRACT

This article deals with evaluation of the quality of management of enterprises. The indices assessing the quality of the company's management, as well as the system of evaluating the performance of managers of various levels of management. As a result, problems are assessing the quality of management of the enterprises.

Ключевые слова: качество управления, оценка качества управления, качество управления предприятием.

Keywords: quality management, quality assurance management, quality management of enterprise.

В современной литературе описано несколько хорошо разработанных экспертных методов [2], позволяющих осуществить оценки качества управления предприятием. Эти методы предполагают математическое обработки показателей, количество которых устанавливается исходя из целей оценки, имеющихся ресурсов и требований к их точности. Таким образом, оценки качества управления предприятием осуществляется на основании группы общесистемных показателей.

Не обходимо отметить, что качество управления не является ключевой задачей предприятий СНГ. Данная тематика рассматривается как правило с позиций мирового опыта, и ее оценкой не занимаются. Исследования являются актуальными для всех предприятий так как данная задача является элементом более сложной системной проблемы.

Соответственно возникает проблема выявления групп общесистемных показателей для осуществления оценки качеств управления предприятием, а также непосредственно математических систем для осуществления расчетов с целью получения окончательного результата.

Учитывая, что качества управления организационно-экономических систем может осуществляться с помощью метода распознавания образов, т. е. путем сравнения оцениваемой структуры характеристик и показателей (за определенный период) с их нормативной структурой значений, то согласно этим методам, качество управления может оцениваться количественной характеристикой степени сходства нормативной и фактической структур показателей.

Важность использования данного проявляется для упорядоченных структур количественной характеристикой степени сходства, где существует теснота ранговой корреляции. В математической статистике она определяется коэффициентом ранговой корреляции Спирмена. Частые, случайного типа изменения значений коэффициентов корреляции с положительных на отрицательные, и наоборот, которые при этом еще могут приобретать большие амплитуды, интерпретируются как неупорядоченное, несогласованное управление.

Поскольку в управлении предприятием отсутствует перспективная линия поведения на рынке. В этих условиях неизбежны частые изменения целей, задач, направлений и приоритетов, что приводит к спаду результативности работы и не позволяет последовательно повышать конкурентоспособность предприятия, что является для нас важным. Недостаточное знание рыночной ситуации, конкурентов, финансовые трудности, отсутствие квалифицированных работников на ключевых постах и др. не позволяют предприятию разрабатывать четкие стратегии развития. В таком случае предприятие представляет собой структуру, которая не имеет в своем распоряжении необхо-

димого запаса «прочности», позволяющей провести эффективное обновление и реструктуризацию, что также свидетельствует о невысоком качестве управления, что также является проблемой для решения.

Используя и анализируя значения коэффициентов корреляционного анализа и их изменение во времени, можно получить информацию о характере и качестве управления предприятием. Выявление тенденций в показателях, которые можно рассматривать как относящиеся к качеству управления, позволяет проследить изменение характера и эффективности принимаемых управленческих решений по формированию предприятия.

Таким образом, из анализа экспертных методов следует, что поиск подходящего набора экономических показателей деятельности предприятия является основой для проведения оценки качества управления предприятием. С учетом того, что предприятие является сложной системой с обратными связями, количество таких показателей их величины, а также их характеристики, являются комплексно связанными между собой, когда, например, низкая оценка по одному параметру может быть компенсирована высокой оценкой с другой.

На основании чего мы формулируем, что осуществление оценки качества управления предприятием требует использования определенной модели оценки качества как инструмента измерения. В отличие от рейтинга, который определяет уровень изменений характеристик, оценки — это процедура получения числа, выражает качество управления предприятием для конкретного периода времени.

Заметим, что получение оценки качества управления предприятия может не совпадать с обязанностями отдельных управленческих структур предприятия. Кроме того, для каждой структуры управления предприятием как совокупности взаимосвязанных органов управления (отделов, бюро, отдельных руководителей), которые расположены на разных ступенях организационной системы и обеспечивают функционирование предприятия как производственной системы, нужно выявить зависимость или, наоборот, инвариантность от конечного результата.

Вернемся непосредственно к выявлению групп общесистемных показателей для осуществления оценки качества управления предприятием. Как правило, все исследуемые системы, рассматриваются как альтернативные, сравниваются по сформулированным критериям и в зависимости от целей оценки отбираются и оптимизируются. То есть, оценка качества управления является обобщенной. По своей процедуре она призвана выявлять и отражать тенденции функционирования системы и ее управление, а также изменения во времени. В процессе ее выполнения осуществляется

общий итог деятельности работников многих служб. Оценка служит базой для проведения детальной оценки, осуществляется с помощью факторного, системного, морфологического, функционально-стоимостного и других известных методов анализа, результаты которых используются для выработки конкретных технических, организационных и других решений.

Ключевой показатель, который является итогом расчетов количественных показателей (с помощью которых оценивается способность системы управления) необходим для обеспечения наилучшего результата деятельности организации, при анализе его динамики. Но не стоит забывать, что результативность и эффективность управления зависит от системности действий работников функциональных служб и подразделений, рационального распределения между ними полномочий и обязанностей, а также от степени совершенства управленческих процедур и т. д. Для оценки деятельности работников аппарата управления используют качественные показатели управленческого труда, рассмотренные нами в Таблице 1.

Таблица 1.

**Количественные показатели эффективности системы
управления предприятия**

Признак группировки показателя	Способ расчета показателя эффективности
Финансовые расходы на управление	Отношение общего или конечного результата хозяйствования в совокупных расходов на управление: объем реализованной продукции, приходящейся на 1 у. е. затрат на управление; объем прибыли на 1 у. е. затрат на управление; коэффициент соотношения между темпами изменения общего результата хозяйствования и ростом изменений расходов на управление
Экономия труда аппарата управления	Доля работников аппарата управления в общей численности промышленно-производственного персонала организации и темп изменения этого показателя. Уровень производительности труда в расчете на работника аппарата управления и темп изменения этого показателя. Уменьшение продолжительности выполнения управленческих процедур. Уменьшение непроизводительных расходов времени работников аппарата управления

Учитывая, что часто возникает необходимость в оценке эффективности не только всей системы управления, но и в оценке результативности работы отдельных ее работников, то такая оценка позволяет руководству определить их вклад в общие результаты работы предприятия и провести необходимые изменения в системе мотивации их труда. Оценку необходимо проводить с учетом степени ответственности каждого менеджера согласно его обязанностям. Однако различные показатели имеют разное значение, подчиняется стратегическими или тактическими целями предприятия.

Таким образом, система оценки эффективности работы менеджеров различных управленческих уровней и функциональных сфер предусматривает:

1. определение в контексте общей стратегии организации целей отдельных подразделений и оформление их в виде системы плановых показателей, имеющих числовое измерение и временные ограничения;
2. установление экспертным путем значимости каждого показателя и их количества в целом (сумма равна 1);
3. определение высшим руководителем после окончания планового периода степени достижения каждого показателя конкретной структурной единицей, которой управляет менеджер, чья работа оценивается (этот показатель может измеряться по пятибалльной шкале).

Однако, согласно моему мнению, оценивать качество менеджмента компании можно с позиции функций, которые выполняет менеджмент на определенном этапе развития Организации, основываясь на видах управления: стратегическое, тактическое, оперативное.

Неудовлетворительная работа трех звеньев руководства приведет к принятию неправильных и неоптимальных решений касающихся стратегических перспектив, а соответственно — к снижению надежности количественных оценок рентабельности, эффективности использования ресурсов и ожидаемой прибыли.

Организационная эффективность системы управления характеризует качество построения организации, системы ее управления, принятие управленческих решений, реакцию системы управления на стрессы, конфликты, организационные изменения. Ее оценивают по показателям уровня централизации функций управления, соотношения численности управленческих работников между различными уровнями управления, удельному весу руководителей в общей численности аппарата управления.

Социальная эффективность управления отражает его влияние на процессы формирования профессиональных характеристик работников, в том числе руководителей, формирование корпоративного духа,

соответствующего психологического климата в коллективе, атмосферы защищенности и причастности к целям организации. Ниже приведены критерии видов управления, исходя из ресурсов компании, которые мы выделяем в качестве показателей оценки управления (см. Табл. 2):

Таблица 2.

Обобщенные показатели оценки управления по видам ресурсов

	Стратегическое	Тактическое	Операционное
материальные	<ul style="list-style-type: none"> определение направления развития инвестирование вложения капитала 	<ul style="list-style-type: none"> создание условий устойчивости мониторинг ликвидности 	<ul style="list-style-type: none"> постоянный мониторинг сбалансированность денежных потоков выбор тендеров
трудовые	<ul style="list-style-type: none"> система и форма оплаты труда политика занятости корпоративная культура профорientации 	<ul style="list-style-type: none"> адаптация условия и охрана работников меры по улучшению 	<ul style="list-style-type: none"> скорость реакции формы и методы взаимоотношений база сотрудников скорость реакции на изменения
финансовые	<ul style="list-style-type: none"> система финансовой стабильности предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> система финансовой обеспеченности по выполнению тактических планов 	<ul style="list-style-type: none"> система оперативного управления финансовыми ресурсами
Информационные	<ul style="list-style-type: none"> система информационного обеспечения функционирования предприятия создание баз данных 	<ul style="list-style-type: none"> система использования информации для тактического планирования 	<ul style="list-style-type: none"> система качества сбора информации

Следовательно, эффективность системы управления предприятием не может быть определена каким-то одним показателем. Необходимо разработать целую систему показателей, поскольку экономическая эффективность системы управления производством проявляется, главным образом, через косвенные, а не прямые эффекты. Она сказывается на улучшении результатов работы предприятия благодаря рациональной организации производственно-хозяйственной деятельности.

Вместе с тем, повышение уровня организации системы управления создает благоприятные условия для повышения эффективности производства в целом при снижении удельных затрат на аппарат управления. Применение математических методов оптимизации в системе управления позволит снизить неопределенность в принятии решений.

Однако такое применение не исключает методов экспертной оценки, хотя и сводит их использование к минимуму. Кроме того, их применение позволяет снизить негативное влияние человеческого фактора в работе системы управления, что повысит ее устойчивость. Одновременно с повышением устойчивости системы, необходимо сохранить ее гибкость (приспособление к условиям внешней среды), что достигается делением процедур на операции.

Обобщая выше изложенное, а также рассмотрев основные требования и задачи оценки качества управления, отметим основные методические проблемы оценки качества управления предприятию.

Прежде всего, таковым является отсутствие необходимой теоретической и методологической базы в области качества управления. К сожалению, сегодня пока отсутствует научное и организационное основание по внедрению систем управления качеством на предприятиях, в основном применяется теоретическая и методологическая база, которая была создана в условиях административно-плановой экономики, существенно отличающаяся от той, что используется сейчас в производственной сфере более развитых экономически стран. Поэтому решение этой проблемы является крайне необходимым шагом, который позволит частично избежать ошибок, совершенных предприятиями в процессе внедрения систем управления качеством.

Во вторых, это отсутствие практического опыта внедрения систем управления качеством. Украина (как и страны СНГ) только начинает переходить на международные стандарты качества и внедрять системы управления качеством на своих предприятиях. В то время как ведущие страны мира уже давно уделяют много времени и ресурсов этому вопросу, постоянно совершенствуя свою теоретическую и методологическую базу на основе собственного опыта. В такой ситуации предприятиям не удастся избежать ошибок при внедрении систем управления качеством, поэтому основной задачей является максимально возможное уменьшение их количества.

Третьей причиной является недостаток квалифицированных специалистов в области качества продукции и финансовых ресурсов предприятий для разработки, внедрения и сертификации систем управления качеством. В Украине очень мало специалистов, которые

хорошо ориентируются в системах управления качеством и их внедрении на предприятиях: промышленных, строительных, торговых и других.

Что же касается четвертого фактора, финансовых ресурсов, то соответствующая проблема является наиболее острой для предприятий, которым остро не хватает финансовых ресурсов даже на «повседневную» хозяйственную деятельность. В такой ситуации необходимо стимулирование предприятий к внедрению систем управления качеством путем предоставления льготных кредитов, уменьшения налогового давления для тех предприятий, которые внедряют данные проекты и т. д.

Далее, имеют место также типично «социо-психологические» моменты: внедрение систем управления качеством в основном с целью получения сертификатов, а не для реального повышения эффективности управления качеством. Это приводит к неэффективности такого формального внедрения. Причиной подобных ситуаций является тот факт, что для улучшения имиджа на рынке, предприятие, пытаясь казаться более конкурентоспособным, внедряет систему управления качеством и получает сертификат, а затем продолжает осуществлять предыдущую политику в отношении качества, но уже обладая сертификатом системы управления качеством.

Таким образом, мы рассмотрели структуру оценки качества управления: показатели и методы, который позволяют осуществить оценки качества управления предприятием. Выделили основные проблемы, что в свою очередь позволит рассматривать данную тематику исследований с точки зрения качества управления.

На основе осуществленных нами выводов, нами продолжается работа в разработке основ качества управления как экономической категории и ее оценки.

Список литературы:

1. Жура С.Е. Проблемы оценки эффективности управления социально-экономическими системами // Российское предпринимательство. — 2010. — № 12 Вып. 2 (174). — с. 11—16. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/11430/> (дата обращения 12.07.2013).
2. Орлов А.И. Менеджмент. Учебник. / А.И. Орлов. М.: Издательство «Изумруд», 2003. — 298 с.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Мизинова Ольга Николаевна

*канд. филос. наук, доцент ПИУ им. Столыпина,
г. Саратов*

E-mail: olyam2@yandex.ru

CORPORATE CULTURE AS A FACTOR OF A SUCCESSFUL ORGANIZATION DEVELOPMENT

Olga Mizinova

*candidate of philosophical sciences, associate professor
of Stolypin Volga Region Institute,
Saratov*

АННОТАЦИЯ

В работе рассматривается влияние организационной культуры на эффективность функционирования предприятия. Анализируются причины низкого уровня оказываемых услуг, описываются механизмы формирования «сильной» культуры.

ABSTRACT

In the work is briefly examined the influence of a corporate culture on the efficiency of an enterprise functioning. There are the reasons of a low level of rendered services analyzed and the mechanisms of a “strong” culture formation described in the article.

Ключевые слова: организационная культура, ценности, эффективность.

Keywords: corporate culture; values; efficiency.

Организационная культура представляет собой совокупность правил, норм, образцов поведения, разделяемых членами конкретной организации. Бесспорно, что культура составляет основу любой организации, так как именно она определяет то, как люди будут выполнять свою работу, принимать решения, взаимодействовать между собой [3].

Функции организационной культуры проявляются в следующем: она служит лучшей адаптации людей в коллективе, помогая человеку понять и принять существующие в нем определенные нормы и правила; она способствует объединению людей, приобщая их к тому, что составляет идентичность организации; культура также направляет поведение членов данной организации, выстраивая некоторые границы, в рамках которых это поведение допустимо [4]. Безусловно, значение феномена культуры огромно и этот факт давно уже является неоспоримым в развитых странах и в тех организациях, которые стремятся быть успешными. Более того, руководители эффективно работающих организаций стремятся создать «сильную» культуру, то есть такую, которая бы безусловно принималась, разделялась и ей следовали участники организационной деятельности. Для этого необходимо приобщение людей к ценностям, правилам, нормам, принципам, декларируемым в организации. Эффективный руководитель будет делать все для того, чтобы люди приняли как необходимую и наиважнейшую ту систему ценностей, которая провозглашается. Для этого необходим личный пример, убеждение, обучение, приобщение, то есть такого рода технологии, которые позволяют добровольно принять то, что составляет уникальность организации.

К сожалению, несмотря на всю важность этого феномена, понятие «организационная культура» сейчас является не знакомым многим российским предприятиям, ей почти не занимаются, в результате чего мы обнаруживаем низкий уровень оказания тех или иных услуг предприятиями и учреждениями разных форм собственности. Это является основной проблемой, порождающей многие другие — отсутствие мотивации к работе, большую «текучесть» кадров, снижение конкурентных преимуществ, потерю клиентов, ухудшение имиджа и т. п. Среди причин низкого уровня организационной культуры можно отметить, прежде всего, безграмотность в этом вопросе руководителя предприятия, нежелание заниматься исследованием этого вопроса и изучением специальной литературы. Если рассматривать коммерческую организацию, то здесь, безусловно, главной целью является получение прибыли, но при этом, нет достаточного понимания того, что для этого нужно делать. Мало предложить клиенту то, что он хочет, нужно сделать это так, чтобы он почувствовал себя особенным для организации, важным. То же самое можно применить и к работнику муниципального или государственного предприятия или учреждения, здесь также каждый должен чувствовать свою значимость, незаменимость и ответственность за то, что он делает. Понятно, что для реализации

этого необходимо грамотно подбирать персонал, оценивая не только профессиональные качества соискателя, но и его ценностно-нравственные ориентиры. Проблемой является так же, как уже было выше сказано, нежелание руководителя заниматься теоретическим изучением данного вопроса. Почему-то в нашей культуре все еще сохраняется пренебрежительное отношение к обучению и применению того, как «это делается» на практике. Считается, что следует учиться на собственных ошибках, опыте других организаций, редко применяя в своей деятельности теоретическое знание, сложившийся зарубежный и отечественный опыт в области управления. Обучая руководителей, иногда приходится доказывать необходимость такого рода синергии теории и практики, приводить конкретные примеры успешного функционирования субъектов хозяйственной деятельности, применяющих на практике принципы, технологии, методы формирования и поддержания организационной культуры. Безусловно, необходимо «прививать» современным руководителям не только осознание значимости феномена культуры, но и обучать их ее формированию и поддержанию, иначе придется еще долго оставаться неудовлетворенными недостаточно высоким уровнем обслуживания, как в коммерческих так и в некоммерческих организациях. Это приведет к тому, что российские предприятия еще долгое время будут иметь низкие конкурентные преимущества по сравнению с зарубежными. Если говорить о некоммерческих предприятиях, то для них ситуация низкой организационной культуры не стоит столь остро, в силу отсутствия конкуренции. При этом все же нельзя забывать о неизбежном ухудшении имиджа вследствие этого, что губительно и для таких организаций.

Обратимся к тому, как сделать культуру «сильной», а организацию успешной. Можно выделить пять важнейших составляющих эффективности организации: формирование видения будущего, миссии; формирование общеорганизационных ценностей; предоставление полномочий; наставничество; постоянное обновление [2, с. 28]. Отсюда видно, что важной составляющей успеха компании является следование определенным ценностям. Рассмотрим подробнее каждый из этих элементов.

Формирование будущего организации связано, прежде всего, с определением ее миссии, то есть той социально значимой цели, которую она собирается реализовывать в окружающей ее среде. Определение миссии как ценностно-целевого ориентира очень важно, так как на ее основе будут выстраиваться организационные цели, ценности, принципы, технологии, критерии принимаемых решений.

Миссия демонстрирует сотрудникам организации, что есть что-то более значимое, стоящее «выше» получения прибыли. Если у руководителя нет четкого видения будущего, сотрудники сами выбирают цели, которые не всегда приносят пользу организации. Отсутствие определенной направленности и единой цели ведет к неэффективному использованию ресурсов, медленному принятию решений, конфликтам между отделами, потребности в контроле и неясным приоритетам [2, с. 28].

Ценности представляют собой то, на что ориентируется организация в процессе своей деятельности. Ориентация на ценности — неотъемлемая составляющая работы предприятия, имеющего свои принципы. Когда ценности — отправная точка планирования, решения проблем, формирования политики, определения приоритетов и обслуживания клиентов, работники способны проявить свои лучшие качества. Следование принципам обеспечивает четкость курса и единство цели. Формируется культура, обеспечивающая высокие результаты и одновременно создающая атмосферу доверия и сотрудничества [2, с. 67].

Предоставление полномочий — это способ существования и действий для поддержания и стимулирования эффективного использования индивидуальных и коллективных способностей. Если в организации сложились отношения сотрудничества, влияние и полномочия распределяются между руководством и работниками оптимальным образом, обеспечивая сохранение конкурентных преимуществ [2, с. 114]. Очень важно достигать баланса между ответственностью сотрудника и его полномочиями. Полномочий должно быть достаточно для эффективного выполнения функций. Поэтому нужно подбирать работников таким образом, чтобы их ценности не противоречили ценностям организации.

Наставничество предполагает развитие способностей работника, а именно, обучение новым навыкам, повышение квалификации, освоение новых обязанностей. При эффективном наставничестве происходит согласование видения и ценностей организации и сотрудника, выявляются лучшие качества каждого работника. Данная форма взаимодействия возможна, если имеется соответствующая культура взаимоотношений, предполагающая доверие, личную заинтересованность, ответственность, открытость.

Обновление необходимо организации чтобы сохранить свою конкурентоспособность и востребованность, так как устаревшие знания или информация могут стать причиной снижения эффективности ее работы. Для этого необходимо переосмысление, новый взгляд

на организационные процессы и их результаты. Чтобы осуществлять подобные изменения, необходима культура, поддерживающая инновации, риск, обновление. Это становится возможным, когда в организационной культуре имеются соответствующие ценности, то есть, когда люди готовы принимать и поддерживать необходимые изменения.

Таким образом, «правильно ориентированная» организационная культура способна привести к успеху, повышению конкурентных преимуществ, эффективному развитию предприятия.

Важно учитывать этап развития организации. Безусловно, что культура в периоды роста организации существенно отличается от культуры периода спада организации [1, с. 21]. Для каждого из этапов характерна своя система ценностей, норм, правил, приоритетов. При этом, основополагающие ценности, выражающие отношение к потребителям, качеству, сотрудникам, партнерам, конкурентам, должны оставаться стабильными. Таким образом, они должны формировать идентичность организации, ее уникальность, то, что будет отличать ее от других ей подобных.

Список литературы:

1. Адизес И. Стремление к расцвету: максимизируйте успех вашей компании с помощью программы Адизеса. М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009, — 256 с.
2. Алленбо Э. 5 стратегий великих компаний. М.: ООО «Издательство «РОСМЭН-ПРЕСС», 2005, — 253 с.
3. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и развитие организационной культуры. СПб, 2002, — 320 с.
4. Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003, — 863 с.

СЕКЦИЯ 7.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Заякова Анфиса Анфасовна
старший преподаватель НФИЭУП,
г. Нижнекамск
E-mail: zaiakova-aa@mail.ru

SUSTAINABLE DEVELOPMENT: INTERACTION BETWEEN ECONOMIC AND ECOLOGIC SYSTEMS

Anfisa Zayakova
head teacher
of Nizhnekamsk branch of Institute of Economics, Management and Law,
Nizhnekamsk

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается актуальность проблемы устойчивого развития, рассматриваются сущность понятия «устойчивое развитие», два «уровня» устойчивого развития в рамках экономико-экологического взаимодействия.

ABSTRACT

The article proves the relevance of the problem of sustainable development; there are considered such concepts as ‘sustainable development’, two ‘levels’ of sustainable development in terms of economic, social and ecologic growth.

Ключевые слова: устойчивое развитие; экономико-социально-экологическое развитие; сильное устойчивое развитие; слабое устойчивое развитие.

Keywords: sustainable development; economic, social and ecologic growth; strong sustainable development; poor sustainable development.

В условиях глобализации современной экономики проявляется усиление конкуренции между крупными промышленными комплексами в различных областях (экономической социальной и экологической). Такая конкуренция стимулирует предприятия к поиску различных моделей экономико-социально-экологического развития, к необходимости гармонизации всех направлений своей политики, а также к необходимости создания и внедрения своеобразного кодекса «высокой репутации», «положительного имиджа» для всех хозяйствующих субъектов экономики. В этой связи теория устойчивого развития может стать основой для исследования в данном направлении.

Человечество столкнулось с глобальными экологическими проблемами: изменение климата, разрушение озонового слоя, загрязнение мирового океана и пр. Сохранить природные экологические системы на уровне, обеспечивающем реализацию потребностей нынешних и будущих поколений людей, при одновременном сохранении устойчивости самих экосистем возможно при условии перехода к устойчивому развитию.

Концепция устойчивого развития предполагает наличие системы показателей, обеспечивающей равновесие экономической эффективности, экологической безопасности и социальной ответственности. В общественной жизни и в сфере бизнеса наиболее частыми дискуссионными вопросами являются вопросы ответственного ведения бизнеса с учетом нефинансовых аспектов деятельности фирм при тесном сотрудничестве с заинтересованными сторонами. Регулярно по вопросам устойчивого развития на различных уровнях проводятся международные конференции и форумы с участием представителей бизнеса, государственных структур, общественных организаций, средств массовой информации. Несмотря на то, что проблема устойчивости развития возникла и разрабатывается давно, это не снижает ее актуальности в сегодняшних условиях. Эта тема достаточно многогранна, подвержена быстрым и глубоким динамическим изменениям. Рассмотрим сущность данного понятия.

В формулировке комиссии ООН по вопросам окружающей среды («комиссия Брундтланд» 1987 г.) развитие общества можно признать «устойчивым», т. е. способным поддерживаться в течение долгого

времени, если оно (общество) «позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям, оставленным в наследство будущим поколениям для удовлетворения их собственных потребностей» [2. с. 4].

На наш взгляд, достаточно глубокое и наиболее точное определение устойчивому развитию дает В.А. Василенко. Мы согласны с автором в том, что устойчиво развивающиеся социальная и экономическая системы «способны обеспечить на долгосрочной основе не только высокий уровень жизни, но и высокий уровень ее качества, т. е. рост реальных доходов, образовательного уровня, улучшения здравоохранения и т. д. Нельзя назвать «развивающимся» общество, в котором не приумножается капитал (средства производства, недвижимость и т. д.) и истощаются экологические богатства, или общество, достигающее экономического роста в ущерб другим составляющим развития» [1. с. 37].

Новые моменты определения В.А. Василенко, акцентирующие внимание на связи управления и интересов общества, стали основой для трактовки понятия «устойчивое развитие» Е.Л. Очировой, сформулировавшей его следующим образом: «устойчивое развитие — это комплексное системное развитие в течении долгого времени, основанное на взаимодействии экономического, экологического и социальных элементов в ходе одновременного использования различными субъектами трех форм капитала (произведенного, природного, человеческого)» [2. с. 5].

Е.Л. Очирова полагает, что идея использования «капитала» связана с принципом максимального потока дохода Дж. Хикса по схеме: «потребление плюс накопление капитала». Итак, поток дохода может быть получен при условии сохранения капитала, являющегося источником этого дохода, полученного в процесс рационального использования ресурсов. Исходя из этого, устойчивое развитие приводит к необходимости указать человечеству на то, сколько оно может потреблять, не нанося себе невосполнимого урона (ущерба). Следовательно, для увеличения своего капитала человек осуществляет накопления, а если он тратит больше, чем получает, то грозит ухудшение его состояния.

Основываясь на идее Дж. Хикса, Е.Л. Очирова предлагает рассматривать два «уровня» устойчивого развития в рамках экономико-экологического взаимодействия: «сильное устойчивое развитие» и «слабое устойчивое развитие».

Слабое устойчивое развитие связывается с тем, что произведенный (плюс человеческий) капитал и экологический (природный)

капиталы в процессе своего непрерывного взаимодействия постепенно взаимозаменяются, т. е. изменения одного компенсируются за счет другого.

Уровень сильного устойчивого развития связывается с тем, что произведенный (плюс человеческий) капитал и экологический (природный) капиталы рассматриваются как взаимодополняемые, что приводит к необходимости работать над изменениями функциональных характеристик этих капиталов.

Очевидно, что уровень сильного устойчивого развития предпочтителен. Достижение такого уровня, на наш взгляд, возможно при условии тесного взаимодействия следующих сторон: правительство, бизнес (предпринимательство), общественные организации и человек (личность).

Здесь важно заметить, что деловая среда или бизнес-среда зачастую занимают неоднозначную позицию в политике устойчивого экологического развития. С одной стороны, они выступают в качестве агентов эколого-экономических изменений, т. е. являются инициаторами внедрения экологически сберегающих технологий, что ведет к изменению самой экологической политики в стране. С другой стороны, фирмы находятся под воздействием правительственных и межправительственных мер по экологическому регулированию, под давлением общественных экологических организаций и потребителей. В связи с этим, одна часть предпринимателей считают, что они теряют значительную часть прибыли в результате вынужденного применения экологически сберегающих технологий, а другая часть бизнеса считает, что учет экологического фактора позволяет повышать свою конкурентоспособность и в перспективе он станет одним из вариантов выживания предприятия.

Передовые фирмы развитых стран давно увидели, что постепенно происходит формирование новых ценностей в обществе, т. е. повышение спроса потребителей на экологически чистую продукцию [1. с. 57].

В этом же направлении действуют меры ужесточения требований экологических норм на государственном и межгосударственном уровне. Эффективным стимулом являются экологические рычаги и в процессе усиления экологизации производства, заботы предприятий о формировании своей репутации не только в глазах своих потребителей, но и государственных органов при решении вопросов получения поддержки для расширения своего производства или создания нового, а также отношение страховых компаний и банков.

Таким образом, достижение цели устойчивого развития экономических, социальных и экологических систем может стать

основным средством удовлетворения основных жизненных потребностей человека во всех сферах его деятельности, позволит достигнуть не только высокого уровня жизни населения, но и ее качества.

Список литературы:

1. Василенко В.А. Экология и экономика: проблемы и поиски путей устойчивого развития / Новосибирск. — СО РАН. ГПНТП — 1997. — С. 123.
2. Очирова Е.Л. Экономические и экологические аспекты устойчивого развития современной экологии / Иркутск. — ИрГУПС — 2009. — С. 107.

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Коваленко Елена Алексеевна

*доцент, канд. техн. наук,
Винницкий национальный аграрный университет,
Винница*

E-mail: kovalenka88@gmail.com

INTRODUCTION TO INFORMATION SPACE THEORY OF ORGANIZATION

Elena Kovalenko

*associate professor, candidate of Science
of Vinnytsia National Agrarian University,
Vinnytsia*

АННОТАЦИЯ

Информационное пространство организации формируется под влиянием многочисленных факторов внешнего и внутреннего окружения. Теоретические правила его оптимизации помогут менеджерам организации сформировать рациональную гармоничную среду обмена информацией и поддержки системы принятия управленческих решений на всех уровнях организации.

ABSTRACT

Information space of organization is formed under the influence of numerous factors of external and internal environment. Its optimization theory will help managers of organization to form the rational balanced environment of interchange of information and approval of the system of managerial decision-making at all levels of organization.

Ключевые слова: менеджмент; ИТ-менеджмент; теория управления организацией; ИТ-инфраструктура; теория информационных систем; теория информационного пространства.

Keywords: management; IT management; organization management theory; IT infrastructure; information system theory; information space theory.

Современные подходы формирования информационного пространства организации значительно расширяют рамки известных теорий проектирования информационных систем, управления организацией, формирования и реинжиниринга бизнес-процессов. Очевидно, что для построения наиболее оптимального информационного пространства организации нужно использовать синергетический подход формирования новых правил и закономерностей, связанных с получением, передачей, обработкой, генерированием и хранением информации. Среди ученых, работы которых стали основой для новых постулатов теории информационного пространства организации можно выделить М. Хаммера, С. Паринов, Е. Зиндера, Д. Захмана, П. Друкера, и многих других. Адаптация и развитие известных правил формирования информационного обеспечения организации позволяет сделать вывод о необходимости формирования новых концепций в прикладной теории информационного пространства.

Цель статьи — сформировать общие подходы прикладной теории информационного пространства для дальнейшего развития прикладных алгоритмов его оптимизации.

Состав прикладной теории информационного пространства может быть представлен в виде схемы на рис. 1., в которой выделены теоретические и практические основы формирования информационного пространства организации и их представление в новой теории.



Рисунок 1. Составляющие теории и информационного пространства организации

Рассмотрим более подробно каждую из составляющих. Информационное пространство организации должно формироваться как сложная открытая система, отражающая основные функции и процессы. Отражение каждой составляющей в информационной

инфраструктуре организации не означает только поддержку локальности этих составляющих. Синергия ИТ-архитектуры делает упор на взаимозависимость среди всех частей организации и ИТ-составляющих, формирование обратной связи и активного влияния новых технологий на развитие организации. Среди задач этого уровня построение общей ИТ-архитектуры, определения уровней сложности системы и формирования оптимальной структуры взаимосвязей.

Концепция информационного поля позволяет найти количественную оценку содержания смысла на основе прослеживания путей реализации логических связей информационного пространства [1, с. 204]. Причем смысл взаимодействия элементов системы формируется в соответствии с целями организации и ее ИТ-стратегии.

В теории управления организацией нужно выделить новую школу, формирование которой связано с развитием кибернетики, методов исследования операций, новых подходов к формированию и использованию знаний. Отдельно нужно отметить подходы к построению стратегии Г. Минцберга, принципов управления П. Друкера, теорий С. Бира, В. Глушкова и других [5, с. 8].

Любая информационная система создается под заранее известную цель. Информационная технология обладает единой целью — необходимостью формирования информационного ресурса организации [4, с. 15]. Возникающие проблемы порождают будущую систему, а развитие информационных технологий — инструменты, которые влияют на развитие организации. Все это требует реинжиниринга бизнес-процессов организации [6]. Теория управления качеством — одна из немногих прикладных теорий, которая нашла свое массовое применение на предприятиях и организациях различного типа. В ее основе — описание и оптимизация бизнес-процессов, их постоянный мониторинг, управление при помощи информационной поддержки. Можно сказать, что системы управления качеством стали первыми структурированными знаниями организаций. В практической деятельности в информационном пространстве информация начинает рассматриваться как ресурс — некое «сырье» для «производства знаний» [2, с. 73]. Современная организация формирует свое сетевое информационное пространство на основе использования локальных и глобальных компьютерных сетей [3].

Таким образом, можно сформулировать основные свойства информационного пространства.

1. Информационное пространство является базовым для коммуникаций, формирования, обработки информации и генерации и хранения знаний.

2. Информационное пространство динамично. В нем не бывает завершенного состояния. В информационном пространстве действуют динамические информационные процессы генерации, приема и передачи информации.

3. Информационное пространство структурировано. Оно должно соответствовать целям, процессам, ролям пользователей.

4. Информационное пространство имеет различные уровни доступа и защиты.

5. Информационное пространство имеет уникальные возможности для воздействия на профессиональную область.

6. Информационное пространство технологически основывается на информационной системе организации, локальных и глобальных сетевых ресурсах.

Информационному пространству присущ особый тип знаний, обеспечивающий оформление информации в тех или иных мозаичных конфигурациях. В отличие от классической естественнонаучной парадигмы знание в информационном пространстве не рассматривается как нечто незыблемое и постоянное (не зависящее от изменяющейся ситуации и являющееся истинным вне зависимости от диапазона возможных интерпретаций).

В состав технологических и организационных компонентов информационного пространства в обобщенном варианте входят:

1. Информационно-телекоммуникационная инфраструктура;
2. Информационные ресурсы;
3. Методы и средства прикладной математики — алгоритмы и программные средства (комплексы), обеспечивающие функционирование аппаратных платформ (систем);
4. Организационные меры, обеспечивающие функционирование компонентов информационного пространства;
5. Правовые меры (нормы) — информационное законодательство, международные соглашения и договоры, другие национальные и международные нормативные правовые акты.

Таким образом, прикладная теория информационного пространства организации формируется на основе известных теорий систем и управления, с учетом правил развития сетевой экономики и информационных систем.

В программе дальнейших исследований оценка основных свойств информационного пространства и его эффективности.

Список литературы:

1. Волков В.М., Денисова А.А. Теория систем / В.М. Волков, А.А. Денисова. М.: Высшая школа, 2006. — 511 с.
2. Манойло А.В. Государственная информационная политика в особых условиях / А.В. Манойло. — Монография. — МИФИ, 2003. — 388 с.
3. Паринов С.И. К теории сетевой экономики / С.И. Паринов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002. — 168 с.
4. Советов Б.Я. Теория информационных процессов и систем / Б.Я. Советов, В.А. Дубенецкий, В.Ф. Цехановский и др. М.: Издательский центр «Академия», 2010. — 432 с.
5. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления / Е.В. Фрейдина. — НГУЭУ, 2007. — 184 с.
6. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — Издательский дом: Манн, Иванов и Фербер, 2006. — 288 с.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Матвеева Ирина Григорьевна

*начальник отдела регулирования потребительского рынка
Министерства экономического развития Челябинской области,
г. Челябинск*

E-mail: 9222304510@mail.ru

Якушев Анатолий Алексеевич

*канд. техн. наук, доцент, директор филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Челябинске*

E-mail: su-7@mail.ru

THEORY AND PRACTICE OF MODERN METHODS OF JUSTIFICATION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

Irina Matveeva

*head of department of regulation consumer market
of the Ministry economic development of Chelyabinsk region,
Chelyabinsk*

Anatoly Yakushev

*director of the branch of Financial university at the
Government of the Russian Federation,
Chelyabinsk*

АННОТАЦИЯ

Современная система управления ориентирована на способность достаточно оперативно реагировать на изменения предпринимательской среды, что требует новых подходов социально-экономического порядка для определения оптимальных решений в конкретных условиях. В статье рассматриваются методологические основы экономического прогнозирования и его возможности в процедуре принятия управленческих решений. На основе, системного подхода и его основной составляющей — системного анализа, авторы, используя результаты прогнозирования социально-экономического развития Челябинской области, формируют принципы взаимодействия и взаимосвязи системного подхода и системного анализа для обоснования принимаемых управленческих решений.

ABSTRACT

The modern control system is focused on ability rather quickly to react to changes of the enterprise environment that demands new approaches socially — an economic order for definition of optimum decisions in specific conditions. In article methodological basics of economic forecasting and its opportunity in procedure of adoption of administrative decisions are covered. On a basis, system approach and its main component — the system analysis, authors, using results of forecasting socially-economic development of Chelyabinsk region, form the principles of interaction and interrelation of system approach and the system analysis for justification of made administrative decisions.

Ключевые слова: Прогнозирование предпринимательской деятельности, виды прогнозов, системный подход, системный анализ, управленческие решения.

Keywords: Forecasting of business activity, types of forecasts, system approach, system analysis, administrative decisions.

Современные изменения в области управления экономикой, ориентированы на способность достаточно оперативно и правильно изменять экономическую ситуацию, определять оптимальное решение в конкретных условиях хозяйствования.

Основой для данного подхода является *экономическое прогнозирование*.

Прогноз является важнейшим компонентом аналитической работы, т. к. он позволяет:

- *предсказать* наиболее вероятное развитие экономического процесса (количественная оценка развития процесса на основе информации о прошлом и настоящем);
- *оценить* меры воздействия на процесс и экономические результаты.

Для экономического объекта прогнозирование позволяет выявить возможные направления перспективного развития, тенденции изменений организационно-структурного и организационно-функционального порядка.

Прогнозирование позволяет обеспечить сбалансированность показателей краткосрочных и долгосрочных программ в текущем и в прогнозируемом периоде упреждения.

Например, прогноз высокого уровня инфляции, основанный на большом бюджетном дефиците, может привести к изменению планов относительно формирования будущего бюджета, а прогноз специалистов на возрастание спроса может послужить основой для изменения объемов производства.

Именно поэтому *прогнозной деятельности отводится одна из ведущих ролей в экономическом анализе*. На наш взгляд, прогнозная деятельность управления предприятием заставляет (или обязывает) проведение исследований (анализа, мониторинга) по финансово-экономическому состоянию предприятия.

При наличии различных теоретических обобщений в части содержания понятия «*прогнозирование*» мы исходим из того, что это способ предвидения, основанный на представлениях текущих допущений в части будущих перспектив для их конкретизации и аналитической оценки предшествующей результативности развития [2].

Прогнозирование определяет реальность и благоприятность для экономического объекта поставленных перед ним целей.

Мы согласны с позицией специалистов, что отдельные приемы и средства прогнозирования реализуются в процессе целеполагания, особенно долгосрочных целей. Следует заметить, выбор и конкретизация целей, определение степени и уровня их достижения предполагают обязательный и последовательный учет объективных и субъективных факторов развития процессов и явлений.

С другой стороны, *прогнозирование* имеет количественную и качественную характеристику, с тем, чтобы она была взаимоувязана с системой информационного обеспечения текущего состояния и результатов деятельности [2]. Кроме того, функциональное назначение прогнозных расчетных вариантов заключается применительно к действующей хозяйствующей практике не только и не столько в обосновании перспективного состояния объекта сколько в определении альтернативных путей его развития в условиях неопределенности предпринимательской среды.

Результатом прогнозирования является научно обоснованное суждение состояниях объекта в перспективе, об альтернативных путях его развития и сроках его существования.

Прогноз социально-экономического развития Челябинской области на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов (далее — прогноз) подготовлен в двух вариантах в соответствии с Федеральным законом, законом Челябинской области, постановлением и распоряжением Правительства Челябинской области и разработан на основе одобренных Правительством Российской Федерации сценарных условий функционирования экономики страны в 2013—2015 годах, информации о развитии экономики Челябинской области, прогнозных материалов органов исполнительной власти, муниципальных образований и крупнейших предприятий Челябинской области [3].

Положительные тенденции в демографической ситуации Челябинской области характеризуются стабилизацией численности постоянного населения региона и прогнозируемым ее увеличением к 2015 году до 3,5 млн. человек (на 23 тыс. человек по сравнению с 2011 годом). Вследствие этого прогнозируется увеличение общего коэффициента рождаемости с 13,6 в 2011 году до 14—14,1 в 2015 году и снижение общего коэффициента смертности с 14,2 в 2011 году до 13,8—13,9 в 2015 году. Таким образом, при условии успешной реализации демографических программ, к 2015 году прогнозируется коэффициент естественного прироста населения со знаком «плюс» [3].

В 2013 году прогнозируется рост ВРП Челябинской области на 3,4—5,1 %, в 2014 году — на 3,2—4,8 %, в 2015 году — на 3,5—4,5 % к предыдущему году в сопоставимых ценах. Рост

обусловлен, прежде всего, ростом объемов в промышленности, строительстве, увеличением экспорта, а также потребительского спроса домашних хозяйств. В 2015 году объем ВРП составит по вариантам прогноза 1098,7—1145,7 млрд. рублей и вырастет в сопоставимых ценах на 14,1—19 % к уровню 2011 года. В 2012 году реальный объем ВРП практически завершит восстановительный рост (99,5 %) и в 2015 году возрастет на 9,9—14,6 % к уровню 2008 года [3].

В 2013 году прогнозируется индекс промышленного производства по сравнению с 2012 годом — 104,4—106,2 %. В 2014 году прогнозируется рост промышленного производства по основным видам деятельности на 3,6—5,3 %, в 2015 году предполагается сохранение роста на 3,7—4,5 % [3].

Производство продукции пищевой и перерабатывающей промышленности области в 2013 году и на период до 2015 года ожидается стабильным с незначительным ежегодным увеличением.

При составлении прогнозов развития розничной торговли в 2013 году используются данные о перспективных темпах развития промышленного и сельскохозяйственного производства, о уровнях реальных денежных доходов населения и уровнях социального обеспечения. Согласно этих данных рост оборота розничной торговли прогнозируется по I варианту на 103,4 %, по II варианту — 104,9 %, что в стоимостном выражении составит 498,5 млрд. рублей и 506,7 млрд. рублей соответственно. Товарная насыщенность рынка будет носить устойчивый характер, платежеспособный спрос населения на важнейшие продукты питания и товары первой необходимости будет удовлетворяться в полной мере. В прогнозируемом периоде ожидается увеличение удельного веса непродовольственных товаров в общем объеме товарооборота. Предполагается дальнейшее усиление позиций организованного сектора торговли, доля которого в формировании оборота розничной торговли может достигнуть 93—95 % [3].

В прогнозируемом периоде продолжатся преобразования, направленные на совершенствование организации торгового процесса и распространение прогрессивных форм торговли в Челябинской области: развитие дистанционной торговли, увеличение количества интернет-магазинов, продажа мелких штучных товаров через автоматы и другие.

В 2013 году по I варианту экспорт прогнозируется в объёме 5537,7 млн. долл. США, — 5620,8 млн. долл. США, по II варианту — 5726,6 млн. долл. США, в 2014 году по I варианту — 5727,6 млн. долл. США, по II варианту — 6053,5 млн. долл. США, в 2015 году

по I варианту — 5842,2 млн. долл. США, по II варианту 6544,4 млн. долл. США [3].

Импорт в 2013 году прогнозируется в объеме по I варианту — 2056,8 млн. долл. США, по II варианту — 2093,7 млн. долл. США, в 2014 году по I варианту — 2073,3 млн. долл. США, по II варианту — 2198,4 млн. долл. США, в 2015 году по I варианту — 2146,1 млн. долл. США, по II варианту — 2367,7 млн. долл. США [3].

К 2016 году в Челябинской области прогнозируется умеренное увеличение количества средних предприятий: по I варианту их количество в 2015 году составит 425 единиц, по II варианту — 430 единиц [3].

К 2016 году прогнозируется увеличение количества малых предприятий по I варианту — на 10,3 % (их количество составит 38 тыс. единиц), по II варианту — на 16,2 % (40 тыс. единиц) [3].

В 2013—2015 годах прогнозируется рост численности занятых на средних предприятиях Челябинской области на 2 тыс. человек — по I варианту (на 2,4 тыс. человек — по II варианту) за счет увеличения работающих на обрабатывающих производствах, в сфере строительства, транспорта и связи. Прогнозируется увеличение в 2013 году количества занятых на малых предприятиях Челябинской области по I варианту — до 185,5 тыс. человек, по II варианту — до 189,7 тыс. человек, в 2014 году — до 191,5 тыс. человек (по I варианту), до 197,4 тыс. человек (по II варианту), в 2015 году — до 199,7 тыс. человек (по I варианту), до 210,2 тыс. человек (по II варианту) [3].

В 2013 году прогнозируется увеличение оборота средних предприятий (в сопоставимых ценах) на 1,7—2,3 % (по I и II вариантам соответственно), в 2014 году — на 2,1—3,4 %, в 2015 году — на 2,8—3,6 % [3].

В 2013—2015 годах в соответствии с планируемыми сценарными условиями развития предпринимательства оборот малых предприятий увеличится более чем в 1,2 раза и составит 483,8—496 млрд. рублей (по I и II вариантам соответственно) [3].

Реализуя экономическое прогнозирование, следует исходить из основного положения — экономико-стоимостное определение жизнедеятельности общества. Так, экономический прогноз спроса на отдельный товар, тесно связан с другими прогнозами (демографический, социально-медицинский, потребительский), учет которых, безусловно, повышает надежность и достоверность экономического прогноза.

Учитывая научно-методический подход в решении ряда практических задач, нами *экономическое прогнозирование рассматривается в качестве системы научно-методических и научно-практических исследований*, для определения векторов развития экономических отношений и принятия оптимальных решений реализации системы целеполагания [2].

В современных условиях экономического развития прогноз используется для определения новых инновационных решений организационно-экономического, организационно-технологического, организационно-управленческого характера и путей их реализации.

Политика в отношении инновационного развития малого бизнеса предусматривает регулирование финансовых потоков, направленное на облегчение доступа предприятиям малого и среднего предпринимательства к источникам финансовых средств. В этих целях используются система предоставления бюджетных субсидий (через федеральные агентства и ведомства) и привлечения частных инвестиционных средств финансирования инновационной деятельности малого и среднего бизнеса [6].

Прогноз реализации инновационной Стратегии Челябинской области предполагает создание 22 и господдержку 50-ти действующих инновационных предприятий, расширение форм взаимодействия с федеральными институтами развития и обеспечение роста их участников [4].

Результатом прогнозирования выступает самостоятельная форма — предплановые *прогнозные* расчеты.

Прогнозированию предшествует анализ предпринимательской среды, систематизация предпосылок формирования стратегии объекта, оценка результативности и определение размера и причин отклонений от запланированных показателей с целью определения перечня регулирующих воздействий на систему для ликвидации негативных отклонений и активизации положительных тенденций.

Прогнозирование имеет ряд отличий от планирования, главными из которых являются [2]:

- прогнозирование осуществляется с некоторой долей неопределенности и случайности;
- объектом прогнозирования выступает экономический субъект и его взаимодействие с внешней среды;
- прогнозирование по своему содержанию и результативности принципиально ориентировано на исследование состояния и развития внешней среды экономического объекта и носит системный, информационный и консультативный характер, т. е. принятие решения

по результатам прогноза необязательно. В то время как планирование имеет директивный характер.

Поскольку прогнозирование включает не только показатели деятельности экономического объекта, но и учитывает изменяющиеся параметры внешней среды и является основой для разработки стратегических направлений развития, то по своему содержанию нами оно рассматривается более широко по сравнению с планированием. В этом случае определяются:

- перечень основных организационно-технических и организационно-экономических проблем, сроки их решения;
- ресурсы, предназначенные для изготовления новой перспективной, типовой продукции;
- планируемые объемы производства и продаж продукции у конкурентов, расчет потребности в ней на рынках;
- ожидаемые расходы на разработку, производство и сбыт продукции;
- необходимая мощность экономического объекта для разработки и изготовления продукции;
- потребности трудовых ресурсов с учетом изменения их структуры, квалификации и ожидаемого роста производительности труда.

При составлении прогноза учитываются: результаты аналитического обследования характера и динамики развития прогнозируемого направления производства, выявленные технические и экономические проблемы перспективного характера. Прогнозы оценивает важность текущих проводимых исследований с позиций определения внимания к ним с точки зрения социально – экономического решения будущих проблем.

В настоящее время очень мощным внешним фактором, является ВТО. Принимая во внимание вступление России в ВТО, тема развития предпринимательства и повышения инвестиционной привлекательности становится особенно актуальной, что требует от власти и бизнеса еще большей ответственности и высокого качества работы. Уровень развития нашего предпринимательства должен соответствовать уровню бизнеса в Евросоюзе.

Правительство Челябинской области определило основные направления — это [4]:

- развитие бизнеса;
- повышение инвестиционной привлекательности области;
- развитие инновационной деятельности.

К основным задачам экономического прогноза нами относятся:

- оценка состояния и осуществление поиска возможных вариантов управленческих решений;
- определение очертания области возможностей для изменения будущих состояний объекта;
- выявление проблем, слабо выраженных в настоящем, но возможных в будущем;
- осуществление поиска вариантов активного воздействия на объективные факторы будущего;
- моделирование вариантов событий с учетом воздействия на процесс ряда факторов в будущем.

Функциональное назначение экономического прогноза, на наш взгляд проявляется в следующем:

Во-первых, прогнозы позволяют провести анализ социально-экономических и научно-технических процессов, определить тенденции и взаимосвязи в конкретных экономических условиях, оценить сложившуюся ситуацию и сформировать пакет проблем экономического развития объекта;

Во-вторых, прогнозы позволяют оценить перспективные тенденции и новые экономические условия, проблемы, требующие решения.

В-третьих, прогнозы позволяют выявить альтернативы перспективного развития объекта и сформировать экономическую информацию для обоснования выбора и принятия оптимального управленческого решения.

Экономический прогноз служит задачам достижения эффективного управления в условиях рыночной экономики и представляет *средство* достижения поставленных целей управления в рамках действующих экономических отношений. В условиях, когда малое и среднее предпринимательство становится решающим фактором в развитии экономики страны, возрастает роль научного подхода в повышение эффективности принимаемых управленческих решений. Так, с 2006 года акцент развития предпринимательства в Челябинской области перенесен на уровень муниципалитетов [3].

Поддержка малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне осуществляется по 5 основным направлениям (развитие инфраструктуры, финансовая и имущественная, информационно-консультационная поддержка, устранение административных барьеров).

Экономическое прогнозирование, на наш взгляд, в своей основе имеет важный методологический вопрос: при разработке прогнозных моделей необходима классификация прогнозов по нескольким

наиболее важным признакам, но анализ системы видов прогноза (рис. 1) при всей содержательной части требует оценки [2]:

- во-первых, необходимо дополнить особенности объектов прогнозирования двумя направлениями (инновационно-ориентированные и стоимостно-ориентированные прогнозы) развития бизнеса;
- во-вторых, определяя возможности воздействия на результат будущих прогнозов, следует учесть особенности управления рисками, разграничивая последние на минимально допустимые, допустимые и недопустимые;
- в-третьих, что касается сроков прогнозирования расчетов, то, на наш взгляд, оперативные расчеты не являются прогнозами, так как в них заложен результат конкретно осуществляемого действия;
- в-четвертых, при классификации типов прогноза необходимо учесть взаимосвязь творческого видения и поискового прогнозирования на основе экономико-математических методов и моделей.

К числу методологически важных вопросов следует отнести определение методических принципов взаимосвязи процедур и методов прогнозирования с выбором форм, приемов и методов управленческих решений. Это тем более важно, если учесть существующую научно-практическую проблему выбора обоснованных решений.

Сегодня, как правило, принятие решений, объективно требует обоснованного выбора из все возрастающего многообразия и количества их вариантов, исследования ситуаций, проблем, условий, факторов эффективности деятельности. Все это ведет к возрастанию потребности использования различных подходов в процессе разработки управленческих решений.

При разработке управленческих решений традиционный и системный подходы используют приемы анализа и синтеза, различие которых заключается в сочетании и последовательности выполнения операций.

Традиционный подход содержит следующую совокупность этапов: 1) расчленение (анализ) того, что предстоит объяснить; 2) объяснение поведения или свойств частей взятых по отдельности; 3) объединение (синтез) этих объяснений в объяснение целого.

Системный подход содержит *три этапа*: 1) определение целого (системы), частью которого является интересующий нас объект; 2) объяснение поведения или свойств этого целого (системы); 3) объяснение поведения или свойств интересующего нас предмета с точки зрения его функций в этом целом, частью которого он является.

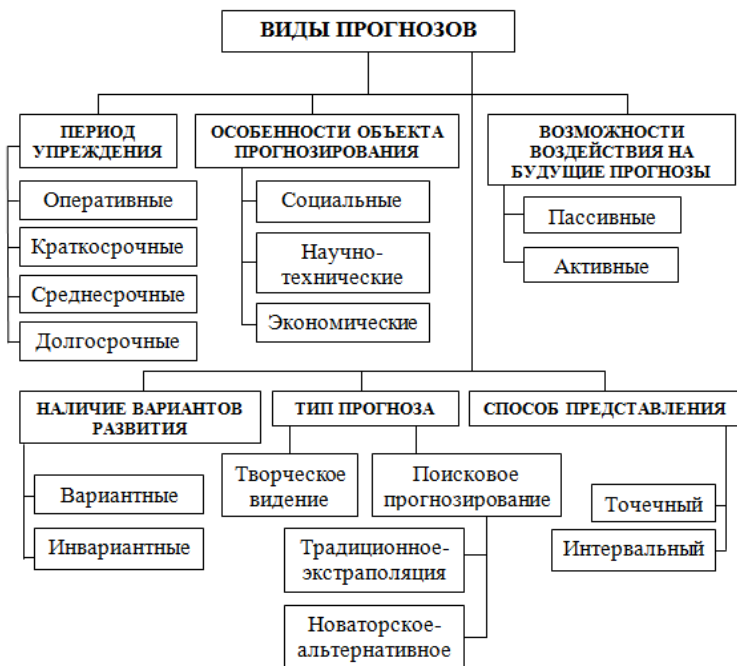


Рисунок 1. Виды экономических прогнозов

Следует обратить внимание на принципиальное положение: при системном подходе синтез предшествует анализу, а при традиционном — наоборот, анализ является основой для обобщения.

При традиционном подходе исследуемый объект рассматривается, в виде единого целого, которое предстоит разложить на части, а при системном подходе, объект рассматривается в форме части единого целого.

При системном подходе первоначально выделяется система, содержащая малое и среднее предпринимательство — система экономики. Далее определяются цели, задачи и функции этой системы в качестве уже подсистемы народного хозяйства. После этого дается определение малого и среднего предпринимательства с позиции системы экономики и народного хозяйства.

Существуют серьезные различия между традиционным и системным управлением. Традиционный подход к управлению исходит из предпосылки, что наилучшую деятельность предприятие

достигает простым суммированием деятельностей его подсистем в режимах оптимального их функционирования.

Системный подход к управлению основан на использовании теории систем, он позволяет увидеть предприятие как единое целое из составляющих взаимозависимых подсистем и элементов (ресурсы, структура, задачи и технология) неразрывно связанных между собой и внешним миром, которые нацелены на достижение поставленных задач в условиях неопределённости внешней и внутренней среды. При изменении одного элемента (или подсистемы) предприятия, все другие подсистемы в определенной степени также испытывают воздействие этих изменений, что в будущем может привести к потере устойчивости и эффективности предприятия в целом. С помощью этой теории интегрированы вклады всех научных школ теории и практики управления.

Под системным подходом понимают комплексное изучение объекта как единого целого с позиций системного анализа экономической организации.

Говоря о системном подходе, можно говорить как о некотором принципе организации действий таким способом, который можно применить к любому роду деятельности, выявляя при этом закономерности этой деятельности и взаимодействия с целью их эффективного применения.

Принцип системности заключается в том, что целое (система) не равно сумме его составляющих (подсистем).

Что касается использования каждого из рассматриваемых выше подходов, то мы предлагаем использовать в экономическом управлении малым и средним предпринимательством каждый из них, не нарушая при этом методологических принципов и механизмов реализации указанных подходов. В частности, традиционный подход реально может использоваться в оценке результатов деятельности каждого отдельно рассматриваемого субъекта. При всех его преимуществах, на наш взгляд, в действующей практике оценки положения отдельного субъекта во внешней среде весьма ограничены и как правило, не используются.

Исходя из этого, к преимуществам системного подхода следует отнести современную концепцию стоимостно-ориентированного бизнеса, где учет влияния внешней среды просто необходим в расчетах перспективной рентабельности капитала и изменений стоимости бизнеса.

Основные черты системного подхода позволяют сформулировать его принципы [1]: *целостность, иерархичность строения, структуризация, множественность.*

Изучение основных черт и принципов системного подхода, на наш взгляд, позволяет выделить его главные особенности: динамичность, взаимодействие, взаимозависимость и взаимосвязь элементов системы, комплексность, целостность, соподчиненность, выделение ведущего звена.

Основанием для выбора наиболее целесообразных управленческих решений являются научно обоснованные варианты решения хозяйственных задач, определение эффективности этих вариантов на основе методик системного подхода [1].

В современных условиях управленческая экономика ориентирована именно на системный подход в выборе информационной базы, в методах ее аналитического обобщения, в принципах, способах принятия управленческих решений, в наборе инструментов контроля и анализа их исполнения.

К преимуществам применения системного подхода в управлении правомочно отнести выработку стратегии развития организации, обоснованность планов и управленческих решений, осуществление контроля их выполнения, определение резервов повышения эффективности деятельности организации, оценка результативности функционирования организаций, их подразделений и работников [6].

Системный подход позволяет руководителю интегрировать свои действия по управлению предприятием более эффективно. Он способствует выработке обоснованного метода мышления о процессе управления: во-первых, способствует устранению излишней усложненности, во-вторых, уясняет сущность сложных проблем и позволяет принимать решения на основе достаточно ясного представления об окружающей предпринимательской среде.

К преимуществам системного подхода следует отнести возможность поддержки необходимого равновесия между потребностями отдельных подразделений и целями всей организации.

Применение системного подхода позволяет понять важность коммуникаций, потоков информации, пронизывающих всю систему, стимулирует поддерживать необходимое равновесие между потребностями отдельных подразделений в информации и целями всей организации.

С помощью системного подхода реально устанавливаются причины принятия неэффективных решений, определяются средства и технические приемы улучшения планирования и контроля. Здесь

уместным будет напомнить о компетентностном подходе в подборе топ-менеджера для управления предприятием. В докладе ЮНЕСКО говорится: «Все чаще предпринимателям нужна не квалификация, которая с их точки зрения слишком часто ассоциируется с умением осуществлять те или иные операции материального характера, а компетентность, которая рассматривается как своего рода коктейль навыков, свойственных каждому индивиду, в котором сочетаются квалификация в строгом смысле этого слова... социальное поведение, способность работать в группе, инициативность и любовь к риску» [1].

В условиях финансовой ответственности и самостоятельности хозяйствующих субъектов основным вопросом является формирование и распределение ресурсов предприятия. Именно системный подход предполагает увязку целей с программами, планами и возможностями их реализации на основе генерального бюджета и финансовой отчетности; он обеспечивает реализацию оптимального планирования операционной деятельности [6].

Таким образом, с помощью системного подхода возможна комплексная оценка операционной (инвестиционной, финансовой) деятельности предприятия и, в том числе, работы системы управления на уровне конкретных показателей. Это помогает анализировать любую ситуацию в пределах отдельно взятой системы, выявить проблемы входа, самого процесса и проблемы выхода системы.

Что касается *аналитического обеспечения* принятия решения при каждом подходе, то современная система требует разработки как внутренних, так и внешних источников информации и особенностью, на наш взгляд, здесь является форма представления информации для принятия решения. С этой целью используется синтез различных методов финансового анализа и математического (статистического) моделирования.

Организация и управление хозяйствующими субъектами результативны в условиях практического использования *методов системного анализа*, исследования операций, методов внутрифирменного управления (управление по целям, проектное управление), методов развития организации (изменение структуры, систем, процедур и поведения предприятия).

Установление границ систем представляет определенные трудности: слишком широкие границы приведут к накоплению дорогостоящих и непригодных данных, а слишком узкие — к частичному решению проблем.

Наиболее распространенным направлением системных исследований считается *метод системного анализа моделируемого*

объекта, который в расширенном трактовании представляет методологию решения сложных задач и проблем, концептуально основанную на основных положениях теории систем [6].

Системный анализ определяется в качестве «приложения системных концепций к функциям управления, связанным с текущим и стратегическим планированием и прогнозированием» целевой стадией планирования.

Предмет системного анализа и его место в общей структуре научных знаний определяется, воплощением на практике идеологии системного подхода к исследованию природных и общественных явлений с целью решения возникающих проблем. Это означает, что в основе его категориального аппарата, концепций, методов и приемов лежит идеология системного подхода, конкретизированная применительно к исследуемой проблеме.

Применение системного анализа в качестве необходимого, определяется, на наш взгляд, тем, что стратегическое планирование в современных условиях имеет значимые позиции, происходящие интеграционные процессы в экономике страны, их ускорение и модернизация в соответствии с мировой экономикой требуют постоянного мониторинга.

Сопоставим понятия «системный анализ» и «системный подход». На первый взгляд, это достаточно близкие понятия, но практика использования инструментов и методик системного подхода и системного анализа существенно различаются. Дело в том, что в основе системного анализа заложены прежде всего идеи системного подхода, в котором в качестве самостоятельной определена диалектическая логика: системный подход не определяет готового набора вариантов решения проблемы, но формирует систему навыков и умений использования специальных методов анализа [6].

Монографический обзор подтверждает наличие различных точек зрения в определении содержания понятия «системный анализ», в уточнении области его применения. Более глубокое обобщение позволило выделить *четыре* основные точки зрения.

Первая рассматривает системный анализ в качестве конкретного метода выбора наилучшего решения социально-экономической проблемы, используя критерий «стоимость — эффективность». Данное определение позволяет выделить общие закономерности системного анализа и методы и приемы его проведения [6].

На наш взгляд, здесь системный анализ представляется скорее как «анализ систем», так как акцент делается на объект изучения (систему), а не на системность рассмотрения факторов, взаимосвязей,

влияющих на решение проблемы, выбор из множества альтернатив наилучшего, что снижает его практическую значимость в принятии решений [6].

В ряде работ по *проблемам системного анализа*, слово «анализ» употребляется в сочетании со словами «количественный», «экономический», «ресурсный», а термин «системный анализ» применяется значительно реже. Важность и актуальность количественного анализа объясняется необходимостью конкретизации в экономических данных всех процессов усиливающейся конкуренции и глобализации экономик мировых держав в современных условиях. Более того, в данной трактовке системный анализ — это конкретный метод познания (противоположность синтезу).

В *третьей* группе системный анализ рассматривается как любой анализ любых систем, т.е. не устанавливаются дополнительные ограничения в определении области применения и используемых методов, что снижает эффективность получаемых результатов, увеличивая затраты на его проведение.

Согласно позициям *четвертой* точки зрения, системный анализ — это направление исследований теоретико-прикладного характера, основанное на системной методологии с использованием определенных принципов, методов и конкретной области применения. Согласно данной точке зрения системный анализ включает и методы анализа и методы синтеза. Именно поэтому, данная трактовка является наиболее адекватно отражающей направленность системного анализа и совокупность используемых им методов.

Таким образом, определённые нами преимущества и неточности каждой группы точек зрения, позволяют сформировать в качестве основополагающей следующую позицию: *системный анализ* представляет собой совокупность определенных научных методов, практических приемов решения социально-экономических проблем на основе системного подхода [6].

Системному анализу характерно оптимальная процедурная последовательность принятия решений, начиная с определения и упорядочения целей деятельности системы, последующего установления приоритета между целями, выбор предполагаемых путей решения возникшей проблемы и обоснование необходимого ресурсного обеспечения.

Для системного анализа характерна упорядоченная, логически обоснованная практика к исследованию проблем, использованию существующих методов решения на базе выводов и предложений других наук.

Теоретической основой системного анализа выступает общая теория систем и системный подход. Методологический статус системного анализа составляют разработанные методы, приемы и процедуры других современных наук, а также развитие системного анализа в строгую и законченную теорию.

Современный системный анализ основан на взаимодействии и взаимосвязи элементов науки и результатов практической деятельности. Именно поэтому обоснование решений с помощью системного анализа не может быть повсеместно связано с применением исключительно формализованных методов и процедур, допускаются суждения в его реализации, основанные на социологических исследованиях и интуиции исследователя. Данное обстоятельство обуславливает наличие и реализацию корректного научно-методологического подхода к использованию инструментария системного анализа, ориентированного на принципиально новую информационно-аналитическую систему управления в условиях использования информационных технологий.

Важнейшие *принципы* системного анализа сводятся к следующему:

- процесс принятия управленческих решений должен начинаться с определения и четкой формулировки конечных целей;
- всю проблему необходимо рассматривать как целое, как единую систему и определять взаимосвязи каждого частного решения и, связанные с этим последствия;
- необходимы выявление и анализ возможных альтернативных путей достижения цели;
- цели отдельных элементов и подсистем не должны вступать в конфликт с целями системы.

Целью системного анализа является полная и всесторонняя проверка различных вариантов действий, с точки зрения, количественного и качественного сопоставления используемых ресурсов и полученного при этом эффекта.

Учитывая преимущества системного анализа необходимо отметить, что он по существу, является инструментом определения ограничений для систематизированного и более эффективного использования знаний, суждений и интуиции исследователей, но при этом необходима определенная дисциплина мышления исследователя.

Другими словами, системный анализ представляет совокупность систематизированных методов выбора алгоритма действий путем исследования всей проблемы в целом. Системный анализ

ориентирован на определение конечных целей и приоритетов и не исключает различных путей достижения целей, предусматривая возможные последствия данного. Содержание решаемой проблемы, нацеленность на исключительно квалифицированный результат объективно требует использования соответствующих методов активного инструментария решения аналитических задач.

Исходя из этого, системный анализ предназначен для решения в первую очередь слабоструктурированных задач, т. е. задач, состав подсистем и элементов которых и их взаимных связей установлен только частично, а также задач, возникающих в ситуациях, характеризующихся наличием неопределенности и содержащих элементы, которые невозможно формализовать с помощью методов математики и статистики.

Системный анализ помогает более строго подойти к оценке возможных вариантов действий и выбрать наилучший из них с учетом дополнительных, не формализуемых факторов, которые могут быть неизвестны исследователям, готовящим варианты решений.

Объектом системного анализа в теоретическом аспекте является процесс подготовки и принятия решения, в прикладном аспекте — это различные конкретные проблемы, возникающие при создании и функционировании систем [1].

В теоретическом аспекте — это:

- во-первых, определение общих закономерностей исследовательского процесса, которые должны быть ориентированы на основе системного подхода (содержание отдельных этапов системного анализа, взаимосвязи, существующие между ними, и др.) на получение наиболее обоснованных решений совокупности проблем;
- во-вторых, необходимо использовать конкретные научные методы исследования, начиная от определения целей и их последующего ранжирования до декомпозиции проблемы (системы) на составляющие элементы (подсистемы), учитывая необходимость определения взаимосвязей, существующих между элементами системы, системой и внешней средой и др.;
- в-третьих, для определения принципов интегрирования различных методов и приемов исследования (математических и эвристических), разработанных в рамках системного анализа, в рамках других научных направлений и дисциплин в стройную взаимообусловленную совокупность, необходима систематизация всего перечня методов системного анализа.

В прикладном плане системный анализ — есть выработка рекомендаций по формированию абсолютно новых, либо

по совершенствованию существующих систем. При этом, рекомендации в части улучшения функционирования существующих систем могут быть ориентированы на ликвидацию нежелательных ситуаций (например, ухудшение финансово-экономического положения предприятия) внешнего и внутреннего порядка, что определяет практическую направленность системного анализа.

С другой стороны, объект системного анализа можно представить, как проблемы различного уровня иерархии (государственные, личные), проблемы формирования новых и улучшением (модернизацией) действующих организационных, технических, технологических, концептуальных, информационных, экономических, военных и других систем.

Следует отметить, что к системам в данном изложении относятся [1]:

- формирование социально-экономической политики государства, определение стратегических векторов развития хозяйственного комплекса страны, региона, муниципалитета, города;
- планирование развития систем безопасности государства в условиях изменения внешней среды и обоснование направлений защиты политической, экономической, военной независимости государства в целом и отдельных субъектов;
- обоснование направлений координации комплексного разрешения российских и региональных противоречий экономического, политического, экологического и техногенного характера;
- система технико-экономического обоснования и проектирование систем различного функционального назначения;
- система совершенствования организационно-управленческих структур учреждений, предприятий, фирм, объединений в условиях новых формах хозяйствования и организации производства;
- выбор стратегии, тактики реализации рекламной деятельности товаров и услуг на новые рынки;
- бизнес-планирование и формирование маркетинговых стратегий, организация маркетинговой деятельности с учетом конкуренции, нестабильности рынков сбыта продукции, экономических кризисов и финансовой неустойчивости.

Поскольку объект системного анализа представляет собой одновременно объект совокупности общетеоретических и прикладных дисциплин, то выработка конкретных рекомендаций (в том числе и на основе использования достижений теоретических наук в прикладных целях) может рассматриваться в форме самостоятельного объекта системного анализа.

Самостоятельного рассмотрения требует вопрос практического использования методик системного анализа исходя из класса решаемых задач. Наиболее обоснованными, на наш взгляд, являются *возможности* системного анализа [5]:

- он применяется в тех случаях, когда проблема не может быть представлена в виде математического алгоритма и решена с помощью математических методов;
- он использует формальные методы и методы качественного анализа, т. е. акцентирует внимание на постановочном процессе задачи;
- он основан на обязательных общесистемных закономерностях, использует понятийный аппарат теории систем, философские концепции;
- он позволяет организовать в реальных условиях коллективный порядок принятия решения, объединяя специалистов различных областей организации и управления производством;
- он основан на предварительной обязательной разработке методики для организации процесса исследования и принятия решения с ее последующей корректировкой;
- он исследует процесс экономического целеполагания и ориентирован на разработку механизма реализации целей, используя методику структурирования целей;
- он основан на необходимости сохранения целостного представления об объекте исследования и проблемной ситуации используя метод расчленения большой неопределенности на более обозримые элементы.

При построении методологических подходов системного анализа следует исходить из необходимости сочетания объективных и субъективных аспектов не только на уровне процесса системного анализа, но и на уровне процесса принятия решения на основе полученных результатов. Именно поэтому непосредственное влияние на окончательное решение поставленной задачи оказывают индивидуальные характеристики и профессиональные навыки лиц, принимающих решения (должностные, профессиональные, возрастные, обусловленные творческими навыками и жизненным опытом и т. д.).

Практическая реализация системного анализа предполагает систематизированное применение всей совокупности методов анализа в условиях неопределенности предпринимательской среды и обязательную проверку полученных результатов исследования на чувствительность к изменению показателей, определение факторов, влияющих на состояние функционирования системы. Реакция системы на эти изменения позволяет либо акцентировать внимание этих

показателях и факторах, либо нивелировать их влияние, что позволит обеспечить рациональность характера процесса принятия решения.

В завершенном виде системный анализ требует реализации совокупности необходимых методов, знаний и действий управленческого персонала для решения конкретной социально-экономической, организационно-управленческой задачи.

Современная методика системного анализа управленческой деятельности ориентирована на формирование рекомендаций выбора целей и стратегических политик, направлений на новом инструментальном обеспечении (с использованием математических методов), в совокупности направленных на повышение эффективности деятельности предприятия. Он предполагает использование методов сравнения различных вариантов действий (многовариантность) для выбора единственного (альтернативного) с точки зрения повышения эффективности реализации поставленных целей. Разработка таких оценок носит название «анализ «стоимость — эффективность»».

К *особенностям* системного анализа следует отнести использование различных типов методов — формальных и неформальных (качественных, количественных (содержательных)).

Методика системного анализа разрабатывается на начальном этапе принятия решения и в своей основе должна иметь достаточное количество сведений о проблемной ситуации, обеспечивающих выбор метода ее формализованного представления, математическую модель или один из подходов к моделированию, сочетающих качественные и количественные приемы.

Для организации данного процесса необходимо определить последовательность этапов с рекомендацией методов для их выполнения, предусмотреть возможность возврата к предыдущим этапам в случае необходимости. Именно такая последовательность, на наш взгляд, представляет собой методику системного анализа.

В качестве обязательного требования, предъявляемого к методике системного анализа мы выделяем ориентированность на необходимость обоснования полноты анализа с формированием модели принятия решения и адекватное отображение исследуемого процесса или объекта (объективное условие процесса принятия решения в проблемных ситуациях).

В качестве принципиальной особенности системного анализа, отличающей его от других направлений системных исследований, нами рассматривается разработка и использование современных средств (оптимизация, прогнозирование, разработка сценариев и т. д.),

позволяющих провести сравнительный анализ формирования целей и функций систем управления.

Формирование методики системного анализа предусматривает два основных этапа: формирование и исследование структур социально-экономических целей и учет полноты сбора и обобщения информации о деятельности.

В этих условиях логично заключение о необходимости сочетания формальных методов и неформализованного (экспертного) знания при разработке методик системного анализа. Следует отметить, что использование экспертных методов в современной практике обеспечивает поиск новых путей решения проблемы, не содержащихся в формальной модели, и, тем самым, определяет непрерывность процесса совершенствования модели принятия решения, но в то же время данное использование может быть источником противоречий, при наличии различных, несовпадающих мнений экспертов.

С учетом вышесказанного методология прикладной диалектики правомерна в исследованиях по системному анализу, который:

- применяется для проблем, не решаемых отдельными методами математики, для проблем неопределенных ситуаций принятия решения;
- объединяет совокупность методов на основе единой методики, но с соблюдением правил научного мировоззрения;
- использует экспертные оценки и знания, суждения и интуицию специалистов различных областей знаний и обязывает их к определенной дисциплине мышления;
- ориентирован, прежде всего, на систему рыночного целеполагания.

Научные направления, используемые для концептуального подхода к рассмотрению системного анализа, основанные на взаимосвязи философии и узкоспециальных дисциплин, по нашему мнению, можно проранжировать в следующей последовательности: общетеоретические естественные науки, теория систем, системный подход и системология, системный анализ и системотехника, кибернетика, исследование операций, узко специализированные дисциплины.

Системный анализ в одинаковых пропорциях использует философско-методологические представления и формализованные методы в модели. Мы исходим из того, что при определении содержания системологии и теории систем приоритет отдается философским понятиям и новым качественным представлениям их содержания в рыночных условиях. Используя положения закона единства и борьбы противоположностей, следует отметить, что исследование операций,

системотехника, используя более развитый формальный аппарат, имеют менее развитые средства качественного анализа и постановки сложных задач, а, следовательно, для них характерно большая неопределенность во взаимодействии активных элементов.

В конкретных условиях принятия решения необходимо использовать основные понятия «операция», «управление», «обратная связь», «система», «системный анализ», что позволяет выделить специфические особенности системного анализа:

- наличие средств для организации процессов целеобразования, структуризации и анализа целей;
- разработка и использование методики, в которой определены этапы, подэтапы системного анализа и методы их выполнения.

Поскольку системный анализ не может быть полностью формализован, необходим алгоритм его проведения.

В общем виде алгоритм должен быть определен в следующей последовательности: 1) постановка проблемы и расширение ее до проблематики; 2) выявление целей и их ранжирование по содержанию решаемой проблемы; 3) формирование критериев в соответствии с решаемой проблемой и их агрегирование; 4) выявление сильных и слабых сторон организации и разработка на этой основе стратегических альтернатив; оценка, анализ и определение факторов угроз и возможностей внешней среды, генерирование альтернатив и выбора с использованием критериев наилучшей из них; 5) выбор формализации (моделей и ограничений) для решения проблемы; 6) выбор стратегии, определение уровня риска, эффективности прошлых стратегий, фактора риска; 7) построение системы структурированной проблемы; 8) использование результатов проведенного системного исследования для оценки возможности реализации стратегии; 9) выбор форм, методов, инструментария реализации стратегии на основе оценки альтернатив.

Укрупненное представление данной последовательности правомерно рассматривать как поэтапный процесс:

Этап 1. Формулирование проблемы (исходные предпосылки, сфера исследования, элементы анализа);

Этап 2. Исследование проблемы (сбор информации и разработка альтернатив);

Этап 3. Оценка альтернатив и формирование системы управления рисками.

Поэтапное исследование позволяет выделить элементы системного анализа: цель руководителя, принимающего решения; альтернативы (способы) достижения целей, стратегии, при помощи которых можно

качественно и при минимальных затратах выполнить поставленные цели; затраты производства и сбыта продукции; модель процесса исследования проблемы и выбор критериев предпочтительности.

Реализация каждого из этапов системного анализа предполагает для выполнения процедур системно-аналитического обследования определенный набор инструментов и методов, позволяющий выполнить процедуры и получить ответ на вопрос, сформулированный для каждого этапа [5].

Современная экономическая ситуация нестабильности предпринимательской среды определяет необходимым изменение содержания управления. Хозяйственная практика свидетельствует об использовании бюджетирования, контролинга в качестве инструментария для обоснования принимаемых управленческих решений. Поскольку при решении проблем управления выявляются множественность и противоречивость целей, подлежащих уточнению, и необходимость их ранжирования, то должен быть реализован подход к выбору целей на единой методологической и методической основе.

Проблема устойчивости системы при ориентации экономики на рост инвестиционных вложений и их инновационную направленность требуют комплексного учета факторов, совершенствование информационных потоков и технологий в целях не только обоснованного, но и оптимизационного принятия решений. Решение данной проблемы объективно обуславливает необходимость выработки структуры процесса принятия решений посредством изучения всех существующих факторов и их ранжирования по степени воздействия на процесс. Именно поэтому основополагающими *принципами реализации* всех процедур системного анализа в области принятия решения, на наш взгляд, можно считать:

во-первых, определенность содержания и сущности всех аспектов системного анализа;

во-вторых, определение и ранжирование целей принимаемых управленческих решений и уточнение методик системного анализа;

в-третьих, количественная оценка факторов по степени их влияния на результативность поставленной проблемы.

в-четвертых, определение экономических последствий каждой рассматриваемой альтернативы.

Таким образом, системное управление в качестве общей концепции определяет применение системного подхода, а в качестве современного инструментария обоснованности решения — использование информационно-вычислительных систем.

Информационная система может рассматриваться как подсистема сбора и обработки информации единой модели системы управления,

что объясняется характеристикой информации и ее ролью в качестве средства объединения элементов принятия решений.

Применение математических и информационных моделей в сфере оперативного управления производством имеет первостепенное значение, поскольку основная информация должна быть интерпретирована количественно, с выявлением скрытых факторов (внутренних и внешних), оказывающих существенное влияние на результативность и конкурентоспособность деятельности. Однако возможности ЭВМ ограничены для решения проблем на высших уровнях управления, в вопросах координации различных функций и подразделений.

Наличие решенных и нерешенных вопросов системного анализа не сдерживает оценок его значимости в экономических исследованиях.

Научно-теоретическая проблема может быть заключена в дальнейшей разработке содержания системного анализа и определения его роли в системе управления.

Научно-практическая проблема заключается в определении возможности использования в системном анализе современных методов оценок и диагностики состояний хозяйствующего субъекта в различных условиях и ситуациях.

Список литературы:

1. Бухтиярова Т.И., Якушев А.А. Системный анализ в качестве необходимого условия выработки обоснованных управленческих решений сложных экономических систем. Журнал «АПК: Регионы России» — № 4, — 2013. — с. 22—29.
2. Григорьева Л.Г., Якушев А.А. Прогнозирование социально-экономических процессов. Учебно-методическое пособие Челябинский институт РГТЭУ г. Челябинск: РЕКПОЛ, 2007. — 98 с.
3. Мурзина Е.В. О содействии развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях Челябинской области. Доклад Министра экономического развития области на областном совещании при Губернаторе области 19.06.2013 г. — 7 с.
4. Мурзина Е.В. Будущее города. Челябинск 2020. Комфортная среда для бизнеса — залог повышения доверия к региону со стороны иностранных инвесторов. Доклад Министра экономического развития Челябинской области на Бизнес-форуме в г. Челябинске 28.08.2012 г. — 5 с.
5. Радченко А.И. Основы государственного и муниципального управления: системный подход. Учебник для вузов. Ростов-н/Д.: РостИздат, 2009. — 608 с.
6. Якушев А.А. Эффективное управление предпринимательством с использованием системного подхода Журнал «АПК: Регионы России» — № 11, — 2012. — с. 52—59.

ВЫЯВЛЕНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Смирнов Владимир Петрович

*канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры менеджмента
Дальневосточного федерального университета,
г. Владивосток
E-mail vla102@yandex.ru*

REVEALING OF TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF SPHERE OF SERVICES

Vladimir Smirnov

*candidate of economic sciences, associate professor,
the professor of faculty of management of Far East federal university,
Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

Рассматривается развитие сферы услуг. Исследуются подходы к развитию социально-экономических систем. Обосновываются тенденции, описываются факторы, определяется роль предпринимательских структур в развитии сферы услуг.

ABSTRACT

Development of sphere of services is considered. Approaches to development of social and economic systems are investigated. Tendencies prove, factors are described, the role of enterprise structures in development of sphere of services is defined.

Ключевые слова: сфера услуг; развитие; тенденции развития; факторы развития; предпринимательские структуры.

Keywords: sphere of services; development; tendencies of development; factors of development; enterprise structures.

В современных условиях сфера услуг становится одним из основных элементов социально-экономической системы, пространством прогрессивного развития экономики. Экономика ведущих стран определяется как экономика услуг. Доминирование сферы услуг сначала в национальной экономике развитых стран, а затем в экономике стран среднего уровня развития и в мировой экономике

в целом проявляется со второй половины двадцатого века и непрерывно усиливается.

Эти обстоятельства делают необходимыми мониторинг и оценку состояния сферы услуг национальной экономики, выявление ее особенностей, а также обоснование концепции ее развития.

Развитие является одной из форм движения. Движение — это неотъемлемая черта природной, социальной и духовной материи (наряду со структурой, пространством и временем). В движении, происходящем в природе, в обществе и в экономике, обычно выделяются такие виды, как перемены, изменения, трансформация, эволюция, развитие. Фундаментальными видами движения являются экзистентные — появление и исчезновение.

Перемены обратимы и неустойчивы. Они непрерывно происходят в любом движущемся объекте. Изменения — это более долговременные, по сравнению с переменами, необратимые, закономерные процессы, сказывающиеся преимущественно на количественных характеристиках функционирующего объекта. Трансформацией объекта принято считать изменения количественного характера, сопровождающиеся появлением новых качеств, но не приводящие к изменению природы объекта. Под эволюцией понимается последовательность трансформаций, приводящих к существенному изменению природы объекта, к постепенному обретению объектом новых для него качественных характеристик. Развитие же представляет собой необратимые, направленные, закономерные изменения материальных и идеальных объектов, появление новых форм их бытия.

Развитие объекта вызывается внутренними причинами. Применительно к экономике это положение обосновал Й. Шумпетер, указавший, что «под развитием... следует понимать лишь такие изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, т. е. только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого в движение импульсами извне народного хозяйства» [7, с. 154].

О.А. Воложанина отмечает, что всякое развитие характеризуется специфическим объектом, структурой, источником, формами, направленностью. Изменения охватывают любые стороны объекта, а процесс развития — лишь те, которые определяют его структуру. Сущностью развития предлагается считать раскрытие имманентных, неотъемлемо присущих объекту качеств, что предполагает наличие своеобразной исходной матрицы, задающей связи и свойства проявляемых в объекте качеств (своеобразной «парадигмы развития» объекта) [1, с. 16—18].

Т.А. Тумина в качестве наиболее существенных позиций, передающих смысл понятия «развитие», выделяет динамизм, разнонаправленность вектора изменений (при цикличности или спиралевидности

общего тренда), закономерность причин, необратимость, качественный характер изменений в системе [6, с. 19].

Применяются и другие подходы к исследованию развития системных объектов, в том числе, основывающиеся на положениях теории самоорганизации [5, с. 234, 237].

В социально-экономических системах может происходить саморазвитие — самодвижение, изменение объекта под влиянием внутренне присущих ему противоречий, факторов и условий, приводящее его к переходу на более высокую ступень организации.

Различные подходы к развитию и соответствующие формы развития социально-экономических объектов представлены в таблице.

Таблица 1.

Развитие социально-экономических объектов

№ пп	Подход	Характеристика подхода
1	Развитие как форма движения	Необратимые, направленные, закономерные изменения в объекте, появление новых форм его бытия
2	Развитие как изменение структуры объекта	Переход от структуры одного качества (с одним количеством, порядком и типом зависимостей элементов) к структуре другого качества (с иным количеством, порядком и типом зависимостей элементов); процесс, источник которого заключен в самом развивающемся объекте
3	Развитие как реализация «парадигмы развития»	Раскрытие имманентных, неотъемлемо присущих объекту качеств; динамизм, разнонаправленность вектора изменений (при цикличности или спиралевидности общего тренда), закономерность причин, необратимость, качественный характер изменений в системе
4	Развитие объекта как системы	Процесс длительных, накапливающихся, необратимых, поступательных изменений сложных системных объектов в достаточно больших интервалах времени
5	Развитие организации	Изменение цели, стратегии, технологии, структуры, продукта, людей и культуры
6	Развитие как форма самоорганизации	Процесс возникновения неустойчивости и скачкообразных переходов в сторону возрастания сложности, организованности и упорядоченности
7	Саморазвитие	Самодвижение, изменение объекта под влиянием внутренне присущих ему противоречий, факторов и условий, приводящее его к переходу на более высокую ступень организации

По нашему мнению, в экономике как сложной системе и в ее подсистемах развитие осуществляется во всех возможных формах. Соответственно, и к сфере услуг при выявлении тенденций ее развития необходимо применить все указанные подходы.

Во-первых, развитием сферы услуг являются необратимые, направленные, закономерные изменения в экономике, проявляющиеся в устойчивом преобладании создания экономических благ в форме услуг над их созданием в форме материальных ценностей. Во-вторых, развитие сферы услуг проявляется в изменении структуры мировой и национальных экономик, в валовом внутреннем продукте которых услуги доминируют по размерам и по значимости. Изменяется и структура капитала, возрастающая часть которого воплощается в невещественных объектах, создаваемых в сфере услуг. В-третьих, развитие сферы услуг состоит в реализации соответствующей «парадигмы развития». В-четвертых, сфера услуг развивается как подсистема экономической системы, изменяются количественные и качественные характеристики ее элементов и связей между ними. В-пятых, в процессе развития в организациях сферы услуг изменяются цели, стратегии, технологии, производимые блага, люди и культура. В-шестых, развитие в сфере услуг проявляется в усилении самоорганизации, возрастании сложности, организованности и упорядоченности в поведении экономических субъектов. В-седьмых, развитие сферы услуг осуществляется как ее самодвижение, изменение хозяйствующих субъектов под влиянием внутренне присущих им противоречий, факторов и условий, приводящее их к переходу на более высокую ступень организации.

Зарубежные специалисты объясняют развитие сферы услуг в постиндустриальной экономике действием таких факторов, как политика государства, тенденции бизнеса, развитие информационных технологий, социальные изменения, интернационализация деятельности по оказанию услуг [3, с. 59].

Отечественные исследователи к факторам, способствующим прогрессу сферы услуг и становлению сервисной экономики, в одних случаях также относят политические, экономические, социально-демографические и научно-технические факторы, бизнес-факторы, интернационализацию и глобализацию [2, с. 21]. В других же случаях такими факторами считают: расширение и усложнение потребностей; научно-технический прогресс; действие совокупности экономических факторов; рост спроса на различного рода потребительские услуги, развитие систем сервисного сопровождения товаров; гармонизацию интересов потребителей и производителей; действие социально-демографических факторов; реализацию политико-правовых факторов;

развитие инфраструктуры рынка; действие социально-культурных факторов; рациональное использование ресурсов, охрану здоровья человека и улучшение окружающей среды [4, с. 25—26].

Сравнение оценок факторов развития сферы услуг в постиндустриальной экономике зарубежными и отечественными специалистами показывает, что по ряду пунктов эти оценки совпадают, но по некоторым пунктам различаются.

Деятельность по оказанию услуг охватывает все секторы, сферы и комплексы экономики. Среди осуществляющих такую деятельность экономических субъектов выделяются предпринимательские формирования. Внутренним источником, стратегическим ресурсом, фактором развития, содержанием и формой деятельности подавляющей части организаций сферы услуг на стадии постиндустриального развития становится предпринимательство, под которым понимается активность субъектов экономики, направленная на получение предпринимательского дохода посредством создания и использования нового капитала, трансформации или иного повышения продуктивности ранее созданного капитала.

При разработке концепции развития сферы услуг необходимо учитывать в качестве перспективы рассмотренные тенденции ее развития, обеспечивать действие факторов развития, предусмотреть всестороннюю поддержку предпринимательских структур.

Список литературы:

1. Воложанина О.А. Развитие социально-экономических систем: теория и методология: автореф. дис... докт. экон. наук / О.А. Воложанина. СПб. 2008. — 42 с.
2. Восколович Н.А. Экономика платных услуг: учеб. пособие для студентов вузов / Н.А. Восколович. М.: Юнити-Дана, 2007. — 399 с.
3. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии / К. Лавлок. М.; СПб.; Киев: ИД «Вильямс», 2005. — 1008 с.
4. Махосева С.А. Сфера услуг и формирование новой архитектуры развития региональных социально-экономических систем: автореф. дис... докт. экон. наук / С.А. Махосева. Нальчик, 2009. — 51 с.
5. Новые подходы и методы обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур: Теория организации, самоорганизации и управления: монография / под ред. проф. В.И. Подлесных. М.: ИНФРА-М, 2011. — 304 с.
6. Тумина Т.А. Инновационное развитие экономических систем: автореф. дис... докт. экон. наук / Т.А. Тумина. Белгород, 2009. — 53 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Издательство Прогресс, 1982. — 455 с.

СЕКЦИЯ 8.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ВМЕНЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Гайдукова Ольга Львовна

*доцент кафедры финансов и банковского дела
Тульского филиала Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Тула*

E-mail: gaidukov-olga@mail.ru

ANALYSIS OF THE APPLICATION AND THE REFORM OF PRESUMPTIVE TAXATION IN RUSSIA

Olga Gaidukova

*associate Professor of the Department of Finance and banking
of the Tula branch of the Russian state trade and economic University,
Tula*

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются актуальные вопросы применения вмененного налогообложения в налоговой системе Российской Федерации и пути его реформирования. Приводятся основные положения в пользу введения патентной системы налогообложения и отмены системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

ABSTRACT

The article discusses the acute issues of application of presumptive taxation in the taxation system of the Russian Federation and ways of its reforming. The author describes the key directions of the introduction of the patent system of taxation and abolish the system of the taxation as the uniform tax on imputed income.

Ключевые слова: налоговая система; формы вмененного налогообложения; система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход; упрощенная система налогообложения на основе патента, патентная система налогообложения.

Keywords: taxation system; existing forms of imputed tax; system of the taxation as the uniform tax on imputed income; simplified taxation system on the basis of a patent; the patent system of taxation.

Использование вмененного налогообложения в налоговых системах как развитых, так и развивающихся стран — это, конечно, вынужденная мера, которая позволяет упростить налоговое администрирование, упростить ведение бухгалтерского учета и отчетности, что, в конечном счете, уравнивает фискальные цели налогообложения, но приводит к нарушению одного из основных принципов налогообложения — справедливости и равенства.

В налоговой системе Российской Федерации применение вмененного налогообложения нашло свое отражение в следующих специальных налоговых режимах:

- системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД), которая впервые была введена в 1999 году — в Налоговом кодексе РФ ей соответствует глава 26.3;
- упрощенной системы налогообложения на основе патента в рамках упрощенной системы налогообложения (УСН) — глава 26.2, ст. 346.25.1.;
- патентной системе налогообложения, введенной в действие главой 26.5 с 1 января 2013 года.

Основная идея введения этих форм вмененного налогообложения состоит в уменьшении теневого оборота в тех видах предпринимательской деятельности, где не только затруднен контроль за движением денежных средств, но в принципе не возможно налоговое администрирование. Поэтому исчисление единого налога или суммы патента ни как не связано с результатами финансовой деятельности налогоплательщика, а зависит от условного, вменяемого государством потенциально возможного дохода.

Однако если налогоплательщиками системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход выступают как организации, так и индивидуальные предприниматели, то патентная система предназначена исключительно для индивидуальных предпринимателей. Кроме этого, система единого налога на вмененный доход уже давно широко и успешно применяется хозяйствующими субъектами, в то время как патентная система налогообложения —

сначала на основе упрощенной системы налогообложения, а теперь в виде нового специального налогового режима вообще не получила распространения среди индивидуальных предпринимателей, о чем свидетельствуют статистические данные. Хотя именно патентная форма в наибольшей степени соответствует принципам и целям вмененного налогообложения — простоте, прозрачности, удобству [1].

Итак, вменение потенциального дохода является эффективным инструментом налоговой политики, поскольку заставляет налогоплательщиков уплачивать рассчитанную определенным образом, исходя из потенциально возможного дохода, сумму налога. Хотя в то же самое время одновременно нарушается принцип равенства налогообложения, так как реально полученный доход будет отличаться от вменяемого. Причем разброс этих различий определяется многими факторами, начиная от географического или территориального и заканчивая индивидуальными особенностями ведения хозяйственной деятельности.

Таким образом, на наш взгляд применение вмененного налогообложения должно быть ограничено как по налогоплательщикам, например, организационно-правовой форме, юридическому статусу, количеству работников, так и по видам предпринимательской деятельности, а также по длительности применения до тех пор, пока не сформируется налоговая культура, которая позволит уплачивать налоги на общих условиях. Именно поэтому вмененное налогообложение можно рассматривать как переходный этап в налоговой системе России.

Следует также остановиться на категории плательщиков вмененных налогов, понятно, что это в первую очередь должны быть представители малого и мелкого или микробизнеса. Именно для них необходимо упрощение учета хозяйственных операций и порядка исчисления налога.

Однако сложившаяся практика применения единого налога на вмененный доход в России показала, что в большинстве случаев никакого отношения к малому бизнесу этот режим не имеет, так как значительно расширен круг лиц, имеющих доступ к применению данной системы вмененного налогообложения. Средние и даже крупные организации могут применять этот режим, создавая неравные условия для малого бизнеса. Это объясняется отсутствием ограничения по обороту, когда крупные предприятия, которые смогли воспользоваться экономией, связанной с масштабами деятельности, в такой ситуации имели низкие эффективные ставки обложения (в отличие от действительно малых предприятий).

Поэтому, с целью сокращения применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход крупными организациями, в налоговом законодательстве в последние годы произошли определенные изменения, которые несколько ограничили сферу его действия. Так, с 2008 года не могут применять ЕНВД крупнейшие налогоплательщики, а с 2009 года введены ограничения по доле участия других организаций — не более 25 %, а затем также численности работников — не более 100 человек. Кроме этого, отдельные виды предпринимательской деятельности, такие услуги как изготовление мебели и строительство индивидуальных домов, не включенные в перечень бытовых услуг, были исключены из разрешенного перечня для применения данного налогового режима. Однако никаких ограничений по обороту так и не было предусмотрено, поэтому этим режимом могут пользоваться крупные организации с миллиардными оборотами. Вместе с тем с 2013 года применение ЕНВД стало добровольным, а не обязательным как за все годы существования этого специального режима.

Одними из видов предпринимательской деятельности с использованием системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход являются розничная торговля и общественное питание, то есть сектора экономики с большими оборотами, несмотря на ограничение в 150 квадратных метров торговой площади или зала обслуживания. Поэтому сектор торговли имеет неоправданно низкую налоговую нагрузку, благодаря разукрупнению крупных торговых сетей на небольшие фирмы с целью фиктивного применения единого налога на вмененный доход, ведь ограничения по объему товарооборота не установлено. К тому же такие предприятия в виду специфики деятельности, а также в связи с выплатой дивидендов все равно вели бухгалтерский учет в полном объеме, а, следовательно, учет доходов и расходов. Следовательно, для них применение системы вмененного налогообложения просто нецелесообразно.

Исходя из порядка определения вмененного дохода, следует, что основой выступает базовая доходность, то есть условная доходность на единицу физического показателя конкретного вида предпринимательской деятельности, поэтому вмененный доход является, по сути, условным доходом или предполагаемой средней оценкой платежеспособности налогоплательщика, а также налоговой базой по искусственно выбранным внешним признакам. Кроме того, в зависимости от особенностей ведения предпринимательской деятельности базовая доходность может корректироваться муниципальными образованиями с помощью коэффициента K_2 , причем

только в меньшую сторону (значение K2 не может быть больше 1 и меньше 0,005). Из чего следует, что утвержденные пунктом 3 статьи 346.29. Налогового кодекса РФ размеры базовой доходности являются максимально возможной потенциальной доходностью того или иного вида предпринимательской деятельности в расчете на единицу физического показателя.

Таблица 1.

**Оценка результативности применения единого налога
на вмененный доход**

Цель введения единого налога на вмененный доход	Результат («+» — цель достигнута; «-» — цель не достигнута)	Обоснование
Уменьшение «теневой экономики»	+	С введением режима действительно показатели теневой экономики, связанные с ведением неформальной деятельности, снизились
	-	Субъектами разработано множество схем использования режима для минимизации налоговой нагрузки
Упрощение налогового учета и контроля	+	В случае ведения одного вида деятельности
	-	В случае совмещения нескольких режимов
Минимизация возможностей сокрытия налоговой базы	-	Субъекты предпринимательской деятельности активно занижают физические показатели
Стимулирование деловой активности, оборачиваемости	-	Нет стимула расширения производства, наоборот — субъекты «подстраиваются» под критерии перехода на единый налог
Создание для малого бизнеса более благоприятных условий	-	Благоприятные условия были созданы для крупного бизнеса
Высокая надежность налоговых поступлений в бюджет	-	Анализ доходов бюджета показывает минимальные поступления

Исходя из вышеизложенного, следует, что большинство целей введения единого налога на вмененный доход не были достигнуты (см. табл. 1), что обосновывает необходимость его реформирования (см. рис. 1).



Рисунок 1. Модель реформирования вмененного налогообложения в РФ

Как показано на рисунке 1, до 2013 года второй формой вмененного налогообложения в Российской Федерации являлась упрощенная система на основе патента. С одной стороны, добровольность перехода и отсутствие обязанности ведения бухгалтерского учета сближали механизм функционирования упрощенной системы на основе патента с упрощенной системой на основе уплаты единого налога, а, с другой стороны, определение стоимости патента, которое никак не зависело от результатов хозяйственной деятельности налогоплательщика, отвечало принципам единого налога на вмененный доход.

Упрощенная система налогообложения на основе патента, представленная ст. 346.25.1. главы 26.2 Налогового кодекса РФ, являясь формой вмененного налогообложения, абсолютно не соответствует положениям упрощенной системы налогообложения, так как соответствует принципам взимания единого налога на вмененный доход:

- стоимость патента не зависит от результатов деятельности налогоплательщика и рассчитывается по принципу вмененного дохода;

- большинство видов деятельности совпадает с видами деятельности, используемыми при применении единого налога на вмененный доход.

Таким образом, одновременное присутствие в налоговой системе Российской Федерации двух очень схожих налоговых систем порождало конкуренцию между ними, и, как следствие, снижало эффективность применения каждого из них и требовало реформирования вмененного налогообложения. Это нашло свое отражение в Основных направлениях налоговой политики РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов — где сказано об отмене с 2018 года системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход [10].

Следовательно, индивидуальные предприниматели, начиная с 2019 года, смогут выбрать одну из следующих систем налогообложения:

1. традиционную или общую систему налогообложения (ОСН);
2. упрощенную систему налогообложения (УСН);
3. патентную систему налогообложения (ПСН).

Подчеркнем, что в рамках патентной системы налогообложения ограничены права субъектов РФ в части варьирования суммами потенциально возможного годового дохода. Уровень среднего дохода закреплен законодательно на федеральном уровне, а в силу высокой территориальной и экономической дифференциации, органам власти субъектов Российской Федерации предоставлены полномочия по возможности варьирования суммами среднего дохода для различных видов предпринимательской деятельности. Основные элементы применения патентной системы налогообложения приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Элементы патентной системы налогообложения

Элементы ПСН	Характеристика элементов
Налогоплательщики	Индивидуальные предприниматели, среднесписочная численность работников которых не превышает 15 человек и выручка от реализации не превышает 60 млн. руб. в год
Виды предпринимательской деятельности	Федеральные виды предпринимательской деятельности — 47 видов. Субъекты РФ имеют право устанавливать дополнительный перечень бытовых услуг
Объект налогообложения	Потенциально возможный к получению годовой доход: минимальный — 100 тыс. руб., максимальный — 1 млн. руб. Субъекты РФ могут увеличивать потенциально возможный к получению годовой доход в определенных НК РФ пределах и по определенным видам деятельности
Налоговая база	Денежное выражение потенциально возможного к получению годового дохода ИП по соответствующему виду предпринимательской деятельности, устанавливается законом субъекта РФ
Налоговая ставка	6 % от потенциально возможного годового дохода
Налоговый период	Календарный год, если патент выдан на год. Либо иной срок, на который выдан патент — в случае если он выдан на период меньше года

Законодатели регионов могут не более чем в 3 раза поднять верхнюю планку для таких видов предпринимательской деятельности как техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств; оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов и пассажиров. Для розничной торговли и общественному питанию допускается максимальное 10-кратное повышение дохода, утвержденного федеральным законодательством.

Это представляется более правильным и логичным, поскольку при упрощенной системе налогообложения на основе патента было разрешено увеличивать суммы потенциального годового дохода до 30 раз от показателя базовой доходности по тому же виду деятельности в рамках системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, что абсолютно не учитывало регио-

нальные особенности ведения предпринимательской деятельности. К тому же добровольный порядок применения патентной системы налогообложения позволяет индивидуальному предпринимателю самому выбрать наиболее выгодную ему систему налогообложения, с наличием полного учета показателей финансово-хозяйственной деятельности или его отсутствием.

Для экономического подтверждения выгоды применения патентной системы налогообложения на основе условных данных индивидуального предпринимателя, осуществляющего розничную торговлю через стационарную торговую сеть, площадь магазина 45 кв. метров был проведен сравнительный анализ результатов применения ЕНВД и патента в семи городах Центрального федерального округа. Для расчета ЕНВД и суммы патента использовалось как федеральное [9], так и налоговое законодательство субъектов федерации [2—8].

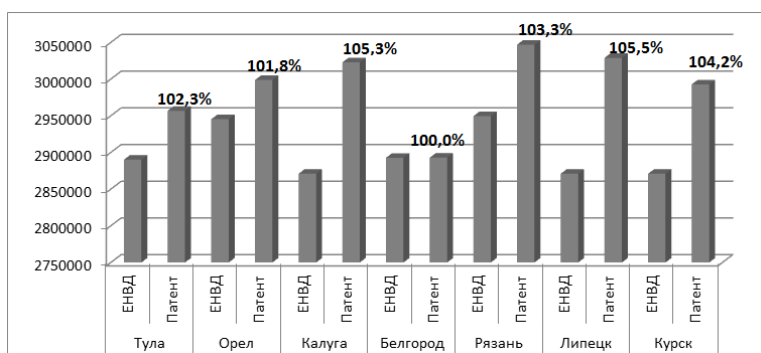


Рисунок 2. Сравнительный анализ применения ЕНВД и ПСН в ЦФО по величине чистого дохода

Результаты сравнения чистого дохода и налоговой нагрузки (суммы ЕНВД и патента) деятельности индивидуального предпринимателя по различным регионам ЦФО представлены на рисунках 2 и 3. Тенденция по регионам Центрального федерального округа такова: величина чистого дохода при применении патента оказалась несколько выше, но поскольку субъекты своими законами установили разные суммы потенциального возможного дохода по патенту, то и рост чистого дохода также получился различный: минимальный в Орле — 1,8 %, максимальный в Липецке — 5,5 %, а в Белгороде без изменения.

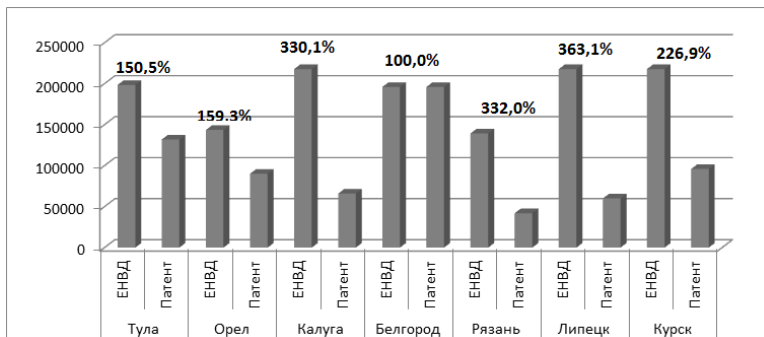


Рисунок 3. Сравнительный анализ применения ЕНВД и ПСН в ЦФО по величине налоговой нагрузки в виде единого налога или патента

Соответственно налоговая нагрузка в виде единого налога по ЕНВД или суммы патента более высокая при применении ЕНВД. Причем, рост чистого дохода при патентной системе налогообложения составляет лишь от 1,8 % до 5,5 %, а налоговой нагрузки при применении ЕНВД — от 50,5 % до 263,1 %.

Таким образом, введение патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей при прочих равных условиях позволит не только значительно снизить налоговую нагрузку, но и увеличить чистый доход предпринимателя, а, следовательно, является наиболее эффективной по сравнению с системой налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

Список литературы:

1. Гайдукова О.Л. К вопросу применения и реформирования патентной системы налогообложения в Российской Федерации // Известия Тульского филиала РГТЭУ. Выпуск 1.Тула: Типография ООО «Эконом», 2012. — С. 439—447.
2. Закон Тульской области от 14.11.2012 г. № 1834-ЗТО «Об установлении на 2013 год размеров потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.r71.nalog.ru/docs/docs_ufns/4003516/ (дата обращения 15.05.2013).

3. Закон Белгородской области от 06.11.2012 № 145 «О патентной системе налогообложения на территории Белгородской области» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/doc/301733/> (дата обращения 15.05.2013).
4. Закон Калужской области от 25.10.2012 № 328-ОЗ «О патентной системе налогообложения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/doc/298373/> (дата обращения 15.05.2013).
5. Закон Курской области от 23.11.2012 № 104-ЗКО «О введении на территории Курской области патентной системы налогообложения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/doc/301543/> (дата обращения 15.05.2013).
6. Закон Липецкой области от 08.11.2012 № 80-ОЗ «О патентной системе налогообложения в Липецкой области» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/doc/300312/> (дата обращения 15.05.2013).
7. Закон Орловской области от 02.11.2012 № 1423-ОЗ «О введении в действие на территории Орловской области патентной системы налогообложения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2012/11/14/orel-zakon1423-reg-dok.html> (дата обращения 15.05.2013).
8. Закон Рязанской области от 08.11.2012 № 82-ОЗ «О введении в действие на территории Рязанской области патентной системы налогообложения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/doc/299527/> (дата обращения 15.05.2013).
9. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения 15.05.2013).
10. Основные направления налоговой политики РФ на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс]. — Режим доступа. БСС Консультант Плюс. — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/18355.html> (дата обращения 10.02.2013).

СЕКЦИЯ 9.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНА

Васильева Анастасия Григорьевна

*канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»,
г. Магнитогорск*

E-mail: agvasileva@inbox.ru

Кузнецова Нина Владимировна

*канд. пед. наук, доцент ФГБОУ ВПО «МаГУ»,
г. Магнитогорск*

E-mail: nina-kw@mail.ru

METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS COMPETITIVENESS ASSESSMENT OF MICROFINANCE INSTITUTIONS REGION

Vasileva Anastasiia

*candidate of economical sciences, assistant professor
of Magnitogorsk State Technical University named after G.I. Nosov,
Magnitogorsk*

Kuznetsova Nina

*candidate of pedagogical sciences, assistant professor
of Magnitogorsk State University,
Magnitogorsk*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается методика оценки конкурентоспособности микрофинансовых организаций и на ее основе осуществляется мониторинг конкурентных преимуществ наиболее крупных представителей микрофинансового сектора финансового рынка Челябинской области.

ABSTRACT

The technique of assessing the competitiveness of microfinance institutions and on its basis by monitoring the competitive advantages of the most outstanding representatives of the microfinance sector of the financial market of the Chelyabinsk region.

Ключевые слова: конкурентоспособность; микрофинансовая организация; финансовый рынок; финансовая услуга.

Keywords: competitiveness; microfinance institutions; financial market; financial service.

Последовательное развитие финансового рынка, адекватное современным условиям, требует пересмотра принципов работы микрофинансовых организаций (далее МФО), основой которых становится оптимальное использование конкурентного потенциала. Конкурентный потенциал отражает реальные и вероятностные возможности экономического субъекта создавать и продвигать на рынок конкурентоспособные продукты и услуги, а также формировать положительный имидж надежной и современной МФО, отвечающей всем требованиям клиентов. В связи с этим, изучение современных подходов к оценке конкурентоспособности МФО является актуальным и практически значимым.

Современные экономисты проявляют высокий интерес к методам оценки конкурентоспособности экономических субъектов. В частности, для определения конкурентоспособности и конкурентной позиции организации О.С. Виханский предлагает применять следующие процедуры:

- для каждой отрасли, в которой функционирует организация, составляется список ключевых факторов успеха;
- экспертами присваиваются относительные веса факторов, отражающие степень их значимости для достижения в отрасли устойчивой конкурентной позиции (сумма весов должна быть равна единице);
- для каждой организации определяется степень ее конкурентной силы по каждому из ключевых факторов (степень конкурентной силы измеряется от 1 до 5);

- вычисляется обобщенная оценка конкурентоспособности организации на данном рынке, для чего относительный вес каждого ключевого фактора умножается на соответствующую оценку, а полученные произведения складываются, что дает интегральную оценку.

Сам автор предлагает следующий набор ключевых факторов успеха и их относительные веса: исследовательский потенциал — 0,3; издержки производства — 0,2; качество продукции — 0,2; доля рынка — 0,3 [2, с. 20].

Отметим, что данной методике присущи все недостатки, связанные с субъективностью оценки. Но общий подход к анализу прост в применении, доступен и позволяет быстро сравнить конкурентные позиции исследуемых экономических субъектов.

Еще одним вариантом оценки конкурентоспособности организации является методика В.А. Розанова, который предлагает для этого использовать тест, включающий ряд факторов, в том числе и психологическую переменную, влияющую на эффективность работы организации. В основе оценки конкурентоспособности организации в данной методике лежит анализ внутренних факторов ее деятельности, прежде всего — психологический климат и психологическая гармония в коллективе, то есть анализу подвергаются факторы, являющиеся предпосылками формирования конкурентоспособности рыночной структуры. Вытекающим из этого отрицательным моментом является недостаточное внимание другим сторонам деятельности организации. Использование же экспертных оценок придает результатам оценки субъективный характер.

Тест В.А. Розановой составлен по типу «полярных профилей» и предлагается для заполнения экспертам, хорошо знающим особенности деятельности конкретного экономического субъекта. Оценка каждого фактора производится по семибалльной системе и включает в себя оценку таких направлений деятельности организации, как: «стабильность в движении», использование инструментов маркетинга, адаптивность управления, изучение конкурентов, инновационная деятельность, уровень компетентности и профессионализма персонала, учет и активизация человеческого фактора, кадровая политика. Всего в тесте перечислено 30 параметров, 22 из которых связаны с проявлениями кадрового потенциала персонала организации. Результаты оценки всех параметров суммируются и по итоговому количеству баллов делается вывод о конкурентоспособности экономического субъекта [3, с. 114].

Тем самым, в настоящее время существует множество методов анализа конкурентоспособности организаций, применяемых в российских условиях. Вместе с тем, далеко не все используемые методики в полной мере раскрывают сущность конкурентоспособности организаций, действующих на финансовом рынке, а именно не учитывают значительной специфики деятельности МФО.

Во-первых, услуги, оказываемые МФО, нуждаются в дифференцированном подходе, с учетом того, что ряд материальных услуг клиентам неизбежно сопровождается некоторыми чистыми услугами.

Во-вторых, ниша сектора микрофинансирования относительно ограничена и МФО должна быть универсальным институтом в рамках этой ниши, то есть знать состояние и тенденции развития всех секторов финансового рынка, определять свое фактическое и потенциальное место на них, постоянно быть готовой оказывать клиентам любые услуги, какие им понадобятся.

В-третьих, потребители финансовых услуг достаточно консервативны, если иметь в виду набор услуг, в которых они нуждаются, однако практически всегда рассчитывают на индивидуальные варианты предоставления им даже традиционных, стандартных финансовых продуктов.

В-четвертых, МФО, рассчитывающая на серьезный успех для себя и своих клиентов, должна постоянно держать в поле зрения, с одной стороны, решения любых властных структур, могущие хотя бы косвенно отразиться на условиях финансовой деятельности, с другой – состояние и тенденции развития экономики региона и страны в целом, и с учетом происходящих в названных сферах изменений своевременно принимать необходимые и возможные меры как в собственных интересах, так и в интересах своих клиентов.

Отечественные организации, функционирующие на финансовом рынке, в том числе и МФО, в целях оценки уровня своей конкурентоспособности наиболее часто используют модель конкурентных сил, предложенную И.Б. Андреевым.

И.Б. Андреев при оценке конкурентоспособности финансовых организаций предлагает учитывать, прежде всего, конкурентные преимущества предлагаемого на рынке финансового продукта. В качестве наиболее существенных характеристик автор выделяет: имидж финансовой организации (определяется анкетированием и методом экспертных оценок); доступность финансовой организации (широкая филиальная сеть, достаточная пропускная способность), ценовая (тарифная) политика. При этом, по мнению И.Б. Андреева, наиболее наглядно полученные показатели выглядят при построении

многоугольника конкурентоспособности, на осях которого можно отразить, например, количественную характеристику имиджа финансовой организации, количество филиалов в регионе, скорость продажи финансового продукта, цену (тарифы), рыночную долю, послепродажное обслуживание [1, с. 112—119].

Тем самым, по методике И.Б. Андреева выбор услуги той или иной финансовой организации определяется имиджем организации, тарифной политикой и территориальной доступностью офисов организации, функционирующей на финансовом рынке, при этом предлагается следующая линейная зависимость между этими показателями (формула 1):

$$P_r = 0,5I_m + 0,2T_r + 0,3D, \quad (1)$$

где: P_k — мера привлекательности услуги;

I_m — мера имиджа;

T_r — мера благоприятности тарифной политики для потребителя услуги;

D — мера доступности.

В свою очередь каждый из этих параметров определяется комбинацией факторов, характеризующих деятельность той или иной финансовой организации. Имидж — общественное представление о качестве финансовой организации, включает долговременность бесконфликтного присутствия на рынке, позитивную известность, престижность и местоположение отделений, определяется экспертной оценкой. Доступность — близость расположения офисов, филиалов финансовой организации. При определении меры доступности используется рациональность размещения филиальной сети финансовых организаций по обслуживаемой территории и избыточная пропускная способность каждого отделения.

Для упрощения процедуры оценки такого эфемерного понятия как «имидж», И.Б. Андреев предлагает выделять три основных показателя, которые можно выразить количественно с помощью метода экспертных оценок и опросов. К ним относятся: надежность; скорость, вежливость и компетентность персонала; информативность и доступность рекламы. Таким образом, предлагаемый автором интегральный показатель имиджа выглядит следующим образом:

$$I_m = 0,64S + 0,12R + 0,24P, \quad (2)$$

где: S — надежность;

P — скорость, вежливость и компетентность персонала;

R — информативность и доступность рекламы.

При расчете меры доступности необходимо ранжировать финансовые организации по количеству имеющихся в регионе филиалов, причем она может быть описана следующими зависимостями, разработанными И.Б. Андреевым на основе экспертных оценок:

$$D1 = 0,025N, \quad (3)$$

$$D2 = 0,015N + 0,2, \quad (4)$$

$$D3 = 0,00125N + 0,75, \quad (5)$$

$$D4 = 1, \quad (6)$$

где: N — количество отделений и филиалов на обслуживаемой территории.

При этом $D1$ рассчитывается в диапазоне от 0 до 20 филиалов, $D2$ — от 21 до 40 филиалов, $D3$ — от 41 до 200 филиалов, $D4$ — от 200 и более филиалов.

Благоприятность тарифной политики при оказании финансовой услуги определяется соотношением действующего тарифа с наиболее выгодным для населения тарифом на аналогичную услугу на рынке. При рассмотрении тарифной политики есть смысл анализировать только тарифы, подтверждающие заинтересованность финансовой организации в оказании данной услуги.

$$T_r = \frac{(t_r - t_{\min})}{(t_{\max} - t_{\min})}, \quad (7)$$

где: t_r — действующий тариф;

t_{\max} , t_{\min} — наиболее и наименее выгодные тарифы для потребителя.

Отметим, что применение данной методики возможно с использованием корректирующих коэффициентов, характерных для конкретного региона. Для Челябинской области И.Б. Андреев предлагает использовать следующую зависимость:

$$P_r = 0,5I_m + 0,3T_r + 0,2D, \quad (8)$$

На сегодняшний день в административных границах Челябинской области зарегистрированы и функционируют 73 МФО.

Наиболее крупными из них являются ООО «Удобные деньги», ООО «Деньги напрокат», Некоммерческое партнерство «Центр микрофинансирования “Sigal”», ООО «Экспресс-деньги», ООО «Твоя стратегия», ООО «Быстроденьги», ООО «Деньги населению», ООО «Ваши деньги», ООО «Первая финансовая помощь», ООО «Абсолютзайм» [4, 5].

В целях анализа конкурентных преимуществ региональных МФО составлена конкурентная таблица (табл. 1) и проведен расчет интегрального показателя конкурентоспособности финансовых продуктов, предлагаемых наиболее крупными представителями микрофинансового сектора финансового рынка населению Челябинской области (табл. 2, рис. 1).

Таблица 1.

**Обзор МФО-конкурентов на финансовом рынке
Челябинской области**

Наименование микрофинансовой организации	Ассортимент	Развитие филиальной сети на территории Челябинской области	Средний уровень процентной ставки по программам кредитования
ООО «Удобные деньги»	«Займем до получки»	180	2,0 % в день
ООО «Деньги напрокат»	«Деньги напрокат»	37	2,5 % в день
Некоммерческое партнерство «Центр микрофинансирования “Sigal”»	«Деньги до зарплаты», «Семейные деньги», «Деньги на дом», «Пенсионный», «Доверительный», «На неотложные нужды», «На образование», «Автозайм», «На улучшение жилищных условий. Материнский капитал»	84	2,0 % в день
ООО «Экспресс-деньги»	«Займ до зарплаты», «На неотложные нужды», «Под залог автомобиля», «Пенсионерам», «На образование»	39	2,0 % в день
ООО «Твоя стратегия»	«Стандартный займ», «Экспресс займ»	22	3,0 % в день

ООО «Быстрые деньги»	«Быстрые деньги», «Займ до зарплаты»	96	2,0 % в день
ООО «Деньги населению»	«Займ деньги до зарплаты», «Деньги под залог автомобиля», «Деньги под залог недвижимости»	6	3,0 % в день
ООО «Ваши деньги»	«Займ скорый»	8	3,0 % в день
ООО «Первая финансовая помощь»	«Займ до зарплаты», «Займ неотложный», «Займ доверительный»	26	1,0 % в день
ООО «Абсолютзайм»	«Займ стандартный»	9	0,6 % в день

Таблица 2.

Расчет конкурентоспособности финансовых услуг, предлагаемых исследуемыми МФО, населению Челябинской области

Показатель Микрофинансовая организация	I_m					D	$0,2D$	T_r	$0,3T_r$	P_r
	S	R	P	I_m	$0,5I_m$					
ООО «Удобные деньги»	0,8	0,4	0,9	0,78	0,39	0,98	0,20	0,30	0,09	0,68
ООО «Деньги напрокат»	0,6	0,6	0,7	0,62	0,31	0,76	0,15	0,24	0,07	0,53
Некоммерческое партнерство «Центр микрофинансирования «Sigal»	0,9	1,0	0,9	0,91	0,46	0,86	0,17	0,30	0,09	0,72
ООО «Экспресс-деньги»	0,9	0,8	0,7	0,84	0,42	0,79	0,16	0,30	0,09	0,67
ООО «Твоя стратегия»	0,6	0,4	0,7	0,60	0,30	0,53	0,10	0,20	0,06	0,37
ООО «Быстрые деньги»	0,8	0,6	0,8	0,78	0,39	0,87	0,17	0,30	0,09	0,65
ООО «Деньги населению»	0,6	0,9	0,7	0,66	0,33	0,15	0,10	0,20	0,06	0,49
ООО «Ваши деньги»	0,8	0,4	0,8	0,75	0,38	0,20	0,04	0,20	0,06	0,48
ООО «Первая финансовая помощь»	0,6	0,8	0,7	0,65	0,33	0,59	0,12	0,60	0,18	0,63
ООО «Абсолютзайм»	0,9	0,8	0,8	0,86	0,43	0,23	0,05	1,0	0,3	0,78

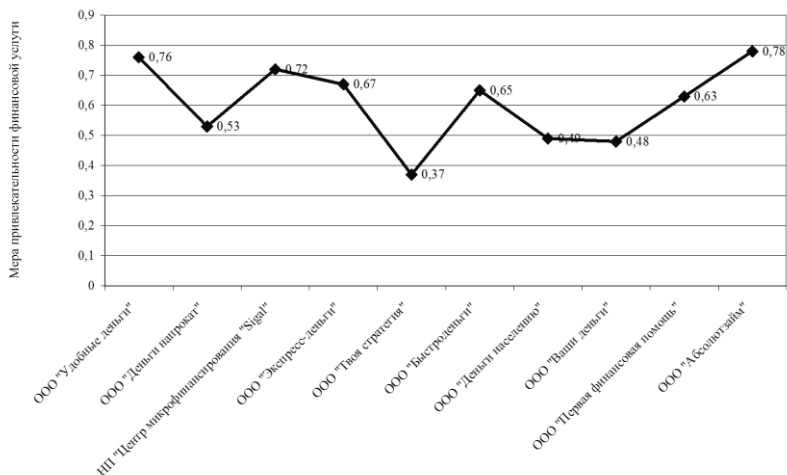


Рисунок 1. Мера привлекательности финансовых услуг, предлагаемых исследуемыми МФО, населению Челябинской области

Данные табл. 1, 2 и рис. 1 позволяют говорить о том, что на сегодняшний день на региональном финансовом рынке бесспорно лидирующее положение таких МФО, как ООО «Абсолютзайм», НП «Центр микрофинансирования «Sigal» и ООО «Удобные деньги». Уровень их конкурентоспособности достигает значений 0,78, 0,72 и 0,68 соответственно, что и определяет распределение микрофинансового сектора финансового рынка Челябинской области в их пользу. К аутсайдерам исследуемого регионального рынка можно отнести МФО — ООО «Твоя стратегия», ООО «Деньги населению», ООО «Ваши деньги», уступающие практически по всем параметрам конкурентоспособности.

Результаты изучения внутренних сил конкурентоспособности наиболее крупных представителей микрофинансового сектора финансового рынка Челябинской области для большей наглядности представлены графическим способом — в виде радара конкурентоспособности, который наиболее наглядно показывает основные конкурентные преимущества и недостатки конкретной МФО (рис. 2.). Так, лидеры финансового рынка — ООО «Абсолютзайм», НП «Центр микрофинансирования “Sigal” и ООО «Удобные деньги» — имеют преимущества по следующим показателям: надежность, реклама и скорость обслуживания, вежливость и компетентность персонала.

Отметим также, что ООО «Абсолютзайм» предоставляет микрокредиты и микрозаймы по наиболее выгодным для клиентов тарифам по аналогичным услугам на современном финансовом рынке. В свою очередь, НП «Центр микрофинансирования “Sigal”» предлагает потребителям финансовых услуг самый широкий спектр программ по микрокредитованию, а ООО «Удобные деньги» лидирует по показателю — рациональность размещения филиальной сети объекта исследования по обслуживаемой территории и высокую пропускную способность каждого отделения (доступность). Перечисленные преимущества связаны, прежде всего, с продолжительными сроками функционирования ООО «Абсолютзайм», НП «Центр микрофинансирования “Sigal”» и ООО «Удобные деньги» на российском финансовом рынке.

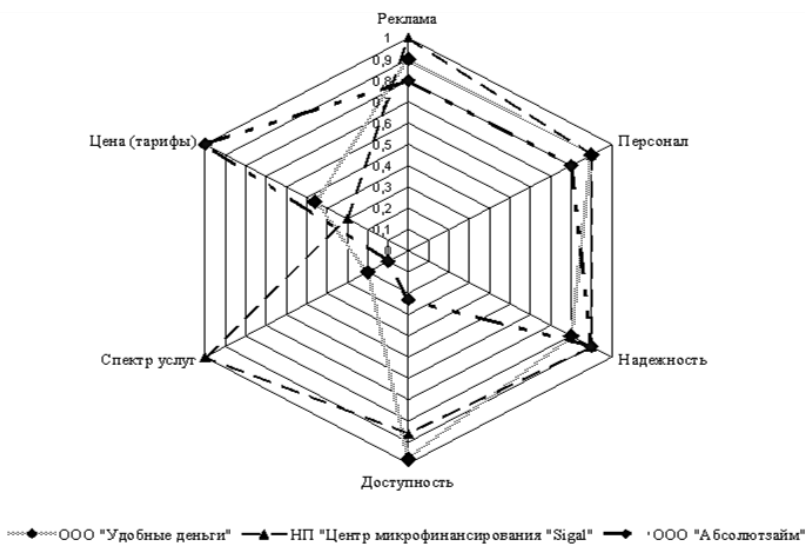


Рисунок 2. Радар конкурентоспособности исследуемых МФО на рынке Челябинской области

Итак, обзор современного состояния микрофинансового сектора финансового рынка Челябинской области позволяет говорить о том, что при высоком уровне рыночной концентрации финансовых услуг в исследуемом регионе существует достаточно интенсивная конкуренция, обусловленная наличием значительного количества

региональных и инорегиональных МФО, а также разнообразием предлагаемых ими финансовых продуктов.

Список литературы:

1. Андреев И.Б. Конкуренция. — Издательство МГУ. — 2002. — 408 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник М.: Издательство МГУ, 2005. — 380 с.
3. Розанова В.А. Эффективность и конкурентоспособность организации. Психологические парадоксы в управлении // Управление персоналом. — 2008. — № 2 — С. 111—114.
4. Государственный реестр микрофинансовых организаций [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.fcsm.ru/ru/contributors/microfinance_org/state_register_microfinance_org/ (дата обращения 18.04.2013).
5. Показатели деятельности кредитных организаций // Справка о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=pdko_sub (дата обращения 12.03.2013).

**ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА
КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ОТ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ**

Давыдова Юлия Владимировна

ассистент, ФГБОУ

*ВПО Вятская Государственная Сельскохозяйственная Академия,
г. Киров*

E-mail: Uliya_Davydova@mail.ru

Наговицына Элеонора Владимировна

канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ

*ВПО Вятская Государственная Сельскохозяйственная Академия,
г. Киров*

**DEPENDENCE OF EFFICIENCY OF AGRICULTURAL
PRODUCTION OF THE KIROV REGION
ON TECHNICAL TECHNOLOGICAL RISKS**

Davydova Uliya

*assistant of Vyatka State Agricultural Academy,
Kirov*

Nagovitsyna Eleonora

*candidate of Science, assistant professor
of Vyatka State Agricultural Academy,
Kirov*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию влияния технико-технологических рисков на эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий Кировской области. В этом контексте рассмотрена система показателей оценки уровня риска, представлен интегральный показатель уровня технического потенциала и проанализировано его влияние на эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий.

ABSTRACT

Article is devoted to research of influence of technical technological risks on efficiency of activity of the agricultural enterprises of the Kirov

region. In this context the system of indicators of an assessment of a risk level is considered, the cumulative index of technical potential is calculated and its influence on efficiency of activity of the agricultural enterprises is analysed.

Ключевые слова: технико-технологические риски; эффективность; сельскохозяйственное производство; Кировская область.

Keywords: technical technological risks; efficiency; agricultural production; Kirov region.

Технико-технологические риски связаны с состоянием материально-технической базы сельского хозяйства, несвоевременной обновляемостью фондов, отставанием в модернизации сельскохозяйственного производства. В настоящее время менее 10 % основных средств в сельском хозяйстве Кировской области выработали срок амортизации, это значение сократилось в течение исследуемого периода времени практически два раза (таблица 1).

Таблица 1.

Показатели обновления и износа основных фондов сельскохозяйственных предприятий Кировской области [2]

Показатели	2005 г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Коэффициент обновления основных фондов, %	8,2	8,6	11	10,8	6,8	15,4	19,1
Коэффициент ликвидации основных фондов, %	1,9	1,8	2	1,5	3,4	4,1	3,5
Степень износа основных фондов, %	53,9	52,3	48,6	48,2	49,4	38,8	39,1
Удельный вес полностью изношенный основных средств, %	17,4	15,8	13,2	10,3	10,2	9,6	9,2

В 2011 г. темп обновления основных фондов повысился, в связи с этим наблюдается снижение степени изношенности основных фондов. Не смотря на это, величина износа основных средств до сих пор остается существенной. Диспаритет цен на продукцию сельскохозяйственного машиностроения и сельского хозяйства не позволяет вести обновление техники в достаточных объемах.

Подобная ситуация складывается с использованием минеральных удобрений. Не смотря на постоянное увеличение потребления минеральных удобрений и удобренной площади, их норма внесения составляет лишь 27,6 кг на 1 га посевов сельскохозяйственных культур, что ниже рекомендуемых норм, это ведет к снижению плодородности почв, отрицательно сказывается на устойчивости производства к неблагоприятным погодным условиям.

Для оценки уровня технического риска необходимо разработать систему показателей, которая сможет отвечать принципу достоверности, при этом, не требуя значительных расчетов.

К показателям, позволяющим оценить уровень риска, можно отнести следующие [2, с. 281]:

- энергетические мощности на 100 га посевных площадей, л. с.;
- потребление электроэнергии на производственные цели на 100 га посевных площадей, тыс. кВт-ч;
- внесение минеральных удобрений на 100 га посевных площадей (в пересчете на 100% питательных веществ), ц;
- внесение органических удобрений на 100 га посевных площадей, ц;
- количество тракторов на 100 га посевных площадей, шт.;
- количество комбайнов на 100 га посевных площадей, шт.;
- коэффициент годности основных средств.

Для более точной и наглядной оценки следует применять совокупный показатель технического потенциала (I_{pk}). Его расчет основан на использовании индивидуальных индексов отдельных составляющих и значимости каждого элемента в интегральном показателе [1, с. 124]:

$$I_{pk} = \frac{\sum I_k}{k} * Q_{ik} \quad (1)$$

где: I_k — индивидуальный индекс i -го фактора в k -тый год;

Q_{ik} — коэффициент значимости i -го фактора в k -тый год.

Значимость отобранных факторов была определена методом экспертных оценок (таблица 2). Коэффициент значимости определялся делением весового балла каждого фактора на сумму всех баллов. Оценка достоверности полученных результатов была проведена с помощью коэффициента вариации.

Наиболее значимым фактором, влияющим на технический потенциал сельскохозяйственного производства, по мнению экспертов, являются обеспеченность техникой и годность основных средств.

Таблица 2.

Коэффициенты значимости факторов технического потенциала, рассчитанные методом экспертных оценок

Показатели	Коэффициент значимости
Энергетические мощности на 100 га посевных площадей, л.с.	0,158
Потребление электроэнергии на производственные цели на 100 га посевных площадей, тыс. кВт-ч	0,094
Внесение минеральных удобрений на 100 га посевных площадей (в пересчете на 100 % питательных веществ), ц	0,132
Внесение органических удобрений на 100 га посевных площадей, ц	0,033
Количество тракторов на 100 га посевных площадей, шт.	0,207
Количество комбайнов на 100 га посевных площадей, шт.	0,192
Коэффициент годности основных средств	0,184

Наименее весомым является внесение органических удобрений (значимость 3,3 %) и потребление электроэнергии (значимость 9,9 %).

Расчет совокупного индекса технического потенциала сельского хозяйства Кировской области за последние годы представлен в таблице 3.

Исследуя совокупный индекс технического потенциала, заметна тенденция его сокращения в 2009 г. и 2010 г., что связано с влиянием экономического кризиса, приведшего к снижению платежеспособности сельскохозяйственных предприятий. Эта же причина обусловила резкое снижение внесения минеральных удобрений под посевы сельскохозяйственных культур.

В целом за исследуемый период времени происходит увеличение совокупного индекса технического потенциала, что соответственно, является свидетельством снижения уровня технико-технологического риска в сельском хозяйстве Кировской области.

Таблица 3.

**Расчет совокупного индекса технического потенциала
сельскохозяйственного производства Кировской области**

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Индивидуальный индекс фактора:							
Энергетические мощности на 100 га посевных площадей, л. с.;	53,4	52,8	51,2	47,4	47,9	48,3	41,7
Потребление электроэнергии на производственные цели на 100 га посевных площадей, тыс. кВт-ч;	2,3	2,3	2,3	2,1	2,2	2,3	2,2
Внесение минеральных удобрений на 100 га посевных площадей (в пересчете на 100 % питательных веществ), ц;	190,1	223,1	268,0	287,8	278,5	254,8	364,3
Внесение органических удобрений на 100 га посевных площадей, ц;	4,6	4,6	4,0	3,6	4,0	4,3	4,6
Количество тракторов на 100 га посевных площадей, шт.;	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Количество комбайнов на 100 га посевных площадей, шт.;	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Коэффициент годности основных средств	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Совокупный индекс технического потенциала	35,8	40,5	46,5	48,7	47,6	44,3	59,0

Аналогичная динамика прослеживается по всем факторам, за исключением двух — потребления электроэнергии на производственные цели и энергетической мощности производственной техники, следовательно, динамика совокупного индекса технического потенциала объяснима совокупным влиянием факторов

На рисунке 1 представлена взаимосвязь рентабельности реализованной сельскохозяйственной продукции, как одного из основных показателей эффективности производства, и технического потенциала.

В целом динамика показателей совпадает, при увеличении уровня технического потенциала происходит рост рентабельности реализованной продукции. Это подтверждает гипотезу существования нестабильности сельскохозяйственного производства в зависимости от технико-технологических условий хозяйствования.

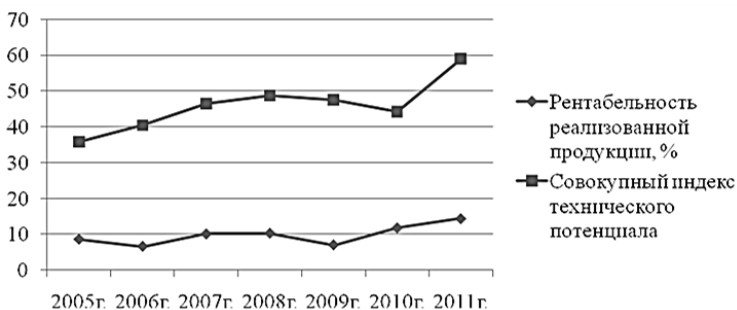


Рисунок 1. Зависимость уровня рентабельности реализованной продукции от технического потенциала сельскохозяйственного производства

Дальнейшее повышение технической оснащённости сельскохозяйственного производства, совершенствование технологий позволит снизить величину технико-технологического риска. Однако, не снизит зависимость производства от других видов риска, в частности погодного.

Список литературы:

1. Куницына Н.Н. Экономическая динамика и риски. М.: Редакция журн. «Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий», 2002.
2. Шиврина Т.Б., Давыдова Ю.В. Оценка внутренних производственных рисков в сельском хозяйстве// Казанская наука — 2010. — № 2 — с. 280—285.
3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kirovstat.kirov.ru/dg/dbinet.cgi#1> (дата обращения 7.09.2013).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ В СЕКТОРЕ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Компаниец Виктория Владимировна

*аспирант, Институт проблем рынка эколого-экономических
исследований национальной академии наук Украины,
г. Одесса*

E-mail: vikprad@mail.ru

Галушкина Татьяна Павловна

*д-р экон. наук, профессор, заслуженный экономист Украины,
Институт проблем рынка эколого-экономических исследований
национальной академии наук Украины,
г. Одесса*

E-mail: work_tp@ukr.net

USE OF ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL INSTRUMENTS IN THE SECTOR OF ALTERNATIVE ENERGY

Kompaniets Viktoriya Vladimirovna

*postgraduate, Institute for Market Economics and Environmental Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine,
Odessa*

Halushkina Tatyana Pavlovna

*honored Economist of Ukraine, Doctor of Economics, Professor,
Institute for Market Economics and Environmental Research
of the National Academies of Sciences of Ukraine,
Odessa*

АННОТАЦИЯ

Толчком к развитию сектора нетрадиционной энергетики стала необходимость техногенной переориентации на ресурсо- и энерго-сберегающие технологии. Значительное место среди нетрадиционных видов энергии занимает деградация биомассы с помощью биогазовых технологий. Биогазовые технологии имеют ряд преимуществ, которые должны перечисляться в денежный эквивалент и учитываться как выгоды.

ABSTRACT

The impetus for the development of non-conventional energy sector was the need to reorient technological resources and energy saving technology. Significant among alternative forms of energy takes the degradation of biomass by biogas technology. Biogas technology has several advantages that should be transferred in cash and count as profit.

Ключевые слова: эколого-экономические инструменты; биогазовые технологии; деградация биомассы, преимущества биогазовых технологий, развитие нетрадиционной энергетики.

Keywords: environmental and economic instruments, biogas technology; biomass degradation; the benefits of biogas technology; the development of alternative energy.

Во время техногенной переориентации на ресурсо- и энергосберегающие технологии перед нами предстают новые проблемы, которые должны разрешаться стратегически.

В связи с ежегодным повышением цен в Украине нельзя недооценивать эффективность и перспективность регулирования экологической составляющей экономического развития посредством объединения научного, производственного, финансового, образовательного, культурного и общественного потенциала.

Несмотря на сложившуюся ситуацию в экономической и экологической сферах Украины, зарубежные инвесторы все же заинтересованы вкладывать средства в сельское хозяйство [4], имеющее значительные ресурсы, которые в будущем внесут свой вклад в энергетическую независимость государства. Для этого необходимо научиться использовать органические отходы сельского хозяйства — возобновляемые источники энергии.

На сегодняшний день большую перспективу для экономики страны составляет рынок нетрадиционной энергетики, что в дальнейшем даст толчок для развития гибридных энергетических систем. Согласно данным [5], восстанавливаемые источники дают не более 20 % общемирового потребления энергии. Основной вклад в эти 20 % привносит метаногенез биомассы в биогазовых реакторах.

Основными критериями внедрения биогазовых технологий является их экономическая, экологическая и социальная оценка.

Для подсчета стоимости необходимо знать количество используемых в хозяйстве источников энергии, установить экономию от использования биогаза вместо них. В табл. 1 приведены сравнительные данные для биогаза и других энергоносителей.

Используя данные табл. 1 рассчитывают эквивалентную стоимость биогаза, который используется вместо традиционных видов топлива.

Расчет выгод от применения биоудобрений приведены в табл. 2.

Таблица 1.

**Сравнение биогаза (70 % содержания метана)
и других энергоносителей [6]**

Топливо	Тепло-творная способность единицы топлива, кВт·ч	Тепло-творная способность единицы топлива, МДж	Стоимость единицы топлива, грн.	Топливо на 1 м ³ биогаза	Биогаз на единицу топлива, м ³
Дизель, керосин, л	10	36	9,75	0,69	1,44
Бензин, л	8,5	30	10,3	0,82	1,28
Дрова, кг	4,5	16,2	1,21	1,5	0,65
Сухие растительные остатки, кг	4,5	16,2	–	1,5	0,65
Твердый уголь, кг	7,7	27,6	1,7	0,9	1,1
Природный газ, м ³	9,3	33,5	3,28	0,75	1,34
Пропан в баллонах, м ³	12,8	46	11,2	0,54	1,84
Электроэнергия, кВт	1	3,6	0,36	6,9	0,14
Биогаз, м ³	7	25	2,02	1	1

Таблица 2.

Увеличение урожайности при применении биоудобрений [6]

Вид культуры	Обычная урожайность, ц/га	Стоимость, грн./ц	Увеличение урожайности, %	Дополнительный урожай, ц/га	Доход, тыс. грн.
Пшеница	23—25	200	12	2,76—3	0,55—0,60
Ячмень	18—20	200	12	2,16—2,4	0,43—0,48
Кукуруза	50—80	250	12	6—9,6	1500—2400
Свекла	200—400	350	12	24—48	8400—16800
Картофель	180—200	250	12	21,6—24	5400—6000
Фасоль	20—25	1200	12	2,4—3	2,88—3,60
Яблоки	250—300	500	12	30—36	15,0—18,0

Экологические выгоды. Из вышеперечисленных экологических выгод наиболее значимыми могут быть выгоды от сокращения выбросов парниковых газов при биодеградации органических отходов.

Биоудобрения содержат необходимые макро- и микроэлементы, очищенные от посторонних балластных примесей, не имеют патогенной микрофлоры и семян сорняков, высокий коэффициент использования и долговременное действие, отличаются экономичностью при внесении, позволяют получать более экологически чистую продукцию [1, 3].

Биогазовые технологии имеют ряд преимуществ, но введение их на территории Украины зависит от готовности нашего государства и общества двигаться в направлении экологической политики. Сейчас появилась необходимость переориентации усилий по формированию политики в ее практическое проведение, совершенствование и приближение законодательства Украины об охране окружающей природной среды к европейскому, укрепление институционального потенциала природоохранной деятельности и создание эффективных инструментов экологической политики [2].

Следует выделить, что биогазовые технологии имеют ряд преимуществ, которые исчисляются в денежном эквиваленте, но нужно знать, что практические результаты могут отличаться от теоретических расчетов по многим причинам, среди которых одной из главных остается эффективность и перспективность внедрения нетрадиционных видов энергии как экологической составляющей экономического развития посредством создания эффективных инструментов экологической политики.

Список литературы:

1. Биоудобрения — основа улучшения качества сельскохозяйственной продукции [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://zorgbiogas.ru/upload/pdf/Zorgbiogas-biofertilizer.pdf> (дата обращения 31.07.13).
2. Галушкіна Т.П., Гордійчук Є.Г. Екологічна сертифікація в системі державного екологічного управління: [Монографія]. Харків:Бурун Книга, 2010. — С. 51—55.
3. Научное обоснование эффективности получения органических удобрений // Материалы презентации корпорации БиоГазЭнергоСтрой. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.bioges.ru/images/stories/file/preseent.pdf> (дата обращения 31.07.13).
4. Украина по-прежнему важна для инвесторов // Журнал ОББК Отопление. Водоснабжение. Вентиляция+кондиционеры. — 2012. — № 6. — С. 28.
5. Экологические проблемы энергетического обеспечения человека [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://nuclphys.sinp.msu.ru/ecology/ecol/ecol05.htm> (дата обращения 31.07.13).
6. Shevchenko R.I., Kompaniets V.V. Ecology and economic justification of biogas technologies // Конференция «Стратегия качества в промышленности и образовании» (8—15 июня 2012, Варна, Болгария, — с. 188—190.

ИННОВАЦИОННЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Крячкова Людмила Ивановна

*д-р экон. наук, проф. Фин. университет при Правительстве РФ,
г. Курск*

Мохов Игорь Александрович

*канд. экон. наук, доцент Фин. университет при Правительстве РФ,
г. Курск*

Мохова Светлана Степановна

*канд. экон. наук, доцент Фин. университет при Правительстве РФ,
г. Курск*

E-mail: RAT7480@yandex.ru

PROCEDURAL APPROACH TO MANAGEMENT OF CHANGES

Kryachkova Lyudmila

*phd, professor of Financial University under the Government
of Russian Federation,
Kursk*

Mokhov Igor

*candidate of economic sciences, associate professor
of Financial University under the Government of Russian Federation,
Kursk*

Mokhova Svetlana

*candidate of economic sciences, associate professor
of Financial University under the Government of Russian Federation,
Kursk*

АННОТАЦИЯ

В статье определены приоритеты инновационного развития Курской области, выявлены особенности инновационно-прорывной стратегии как основы социально-экономического развития.

ABSTRACT

The article determines priorities of innovation development in Kursk region. Basic features of innovative-breakthrough strategy, as one of the most important elements of social-economic development, were also marked out in the article.

Ключевые слова: инновации, экономика, развитие.

Keywords: innovations; economy, development.

Модернизация российской экономики предполагает активизацию инновационных процессов в регионах как основу их социально-экономического развития. В свою очередь инновационная деятельность на уровне региона зависит от особенностей формирования инновационной политики, определения приоритетов инновационного развития, разработки инновационных программ и проектов.

Курская область является одной из промышленно развитых регионов Российской Федерации. На её территории функционирует многоотраслевой хозяйственный комплекс, который включает более 350 крупных и средних предприятий. По данным рейтингового комитета АНО «Агентство региональных социально-экономических проектов» о социально-экономическом и политическом развитии областей Центральной России в 2012 году Курская область заняла седьмую строку [3, с. 2]. При составлении рейтинга учитывались такие параметры как: привлечение инвестиций, естественная убыль населения, младенческая смертность, миграционный прирост, убыль населения. Исходя из полученных данных, Агентство присудило Курской области класс «В» — удовлетворительный уровень надежности. В иерархии областей Центрального федерального округа по итогам социально-экономического развития в 2012 году Курская область вошла во вторую группу как регион перспективного развития.

Однако по уровню инновационного развития, Курская область отстает от своих ближайших соседей: Белгородской, Воронежской, Липецкой и Орловской областей. Информационно-аналитическое агентство «MATRIX — Prime» на основе открытого статистического материала провело оценку и установило рейтинг регионов Российской Федерации по степени интенсификации процессов инновационного развития [2].

Таблица 1.

**Рейтинг регионов Российской Федерации
по степени интенсификации инновационного развития
(по состоянию на 01.01.13 г)**

территориальные образования	рейтинг	расшифровка рейтинга
Белгородская область	Bг	Уровень средний
Воронежская область	ABг	Уровень выше среднего
Курская область	BCг	Уровень ниже среднего
Липецкая область	Aг	Уровень высокий
Орловская область	Aг	Уровень высокий

При этом необходимо отметить, что в настоящее время в Курской области сформирована и реализуется стратегия социально-экономического развития до 2020 года. Она разработана, исходя из важнейших проблем развития региона, ресурсного потенциала, необходимости активизации потенциальных точек роста экономики области. Стратегия определила приоритетные направления развития области на долгосрочную перспективу:

- развитие специализации и обеспечение конкурентоспособности региона в условиях глобализации российской экономики;
- формирование конкурентоспособных территориальных кластеров;
- комплексное развитие городских и сельских территорий;
- формирование благоприятной социальной среды;
- активизация инновационных процессов;
- содействие развитию малого и среднего бизнеса на основе трансферта технологических и социальных инноваций.

Понимание исключительной важности активизации инновационной деятельности для развития региона позволило определить базовый инновационно-прорывной сценарий развития экономики Курской области, который включил три стратегических направления: «Ресурсный регион», «Индустриально-инновационный центр», «Возвращение агропромышленного статуса».

«Инновационно-прорывная» стратегия области основывается на трех основополагающих идеях:

- развитие и совершенствование рыночных механизмов финансово-хозяйственной деятельности;

- кластерного развития научно-технического и производственного потенциала;
- усиления государственного стратегического управления.

Инновационный путь развития Курской области не имеет альтернатив, так как только такое движение к постиндустриальному обществу может обеспечить достойное место региону среди территориальных образований современной России. Исходя из этого, усилия региональных властей направляются на формирование региональной инновационной системы. Её создание позволит обеспечить благоприятные условия для развития инновационного бизнеса, реализации интеллектуального потенциала и коммерциализации новшеств. Законом Курской области «О программе социально-экономического развития Курской области на 2011—2015 гг.» [1, с. 2] определена программа формирования инновационной инфраструктуры, развития научно-технической деятельности, внедрения инноваций. Программа определила прогнозные значения показателей инновационного потенциала Курской области до 2015 года.

Таблица 2.

**Прогнозные значения показателей инновационного потенциала
Курской области**

Показатели	ед. изм.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность персонала, занятого инновационными работами	чел.	4645	5083	5588	6111
Численность исследователей	чел.	1393	1457	1564	1662
Численность техников	чел.	538	606	679	759
Предприятия, занимающиеся исследованиями и разработками	шт.	15	16	16	17
Затраты на технологические инновации	млн. руб.	893,114	967,3	1014,96	1062,62

Учитывая, что инновационный вектор развития региона формируется как результат векторов институциональных, экономических и социальных инноваций, следует обратить внимание на субъект, производящий новшества и инновации — человеческий потенциал. От его качества и будет зависеть дальнейшее инновационное развитие Курской области. В этой связи представляется необходимым развивать

такие параметры человеческого потенциала как его образовательный и культурный уровень, уровень здоровья, творческий тип мышления и т. п. Исходя из этого, усилия органов управления региона и бизнеса должны быть направлены на создание условий, обеспечивающих расширение генерации инноваторов, способных к производству инноваций как постоянно возобновляемого процесса получения нового знания и его практического применения.

Таким образом, социальные императивы становятся доминантным направлением инновационного развития Курского региона.

Список литературы:

1. Программа социально-экономического развития Курской области на 2011 — 2015 годы // [Электронный ресурс] — Режим доступа.— URL: <http://oblduma.kursknet.ru/zd4/11-015zko.php> (дата обращения: 03.09.2013).
2. Рейтинг инновационного развития регионов // [Электронный ресурс] — Режим доступа.— URL: http://www.matrix-prime.ru/publ/rejting_innovacionnogo_razvitija_regionov_rf_1/1-1-0-7 (дата обращения: 02.09.2013).
3. Экономическая газета Черноземье. — 2013. — № 24. — С. 3.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА

Полчанинова Ирина Леонидовна

*ст. преп. ХНУГХ им. А.Н. Бекетова,
г. Харьков*

E-mail: ira_polchanin@mail.ru

USE OF THE BALANCED SCORECARD IN MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF REGIONAL HOTEL COMPLEX

Polchaninova Irina Leonidovna

*senior teacher, O.M. Beketov National University of Urban Economy,
Kharkiv*

АННОТАЦИЯ

В статье предлагается подход к управлению региональным гостиничным комплексом на основе сбалансированной системы показателей, который обоснован теоретической разработкой модели балансового равновесия

ABSTRACT

In the article offered approach to the management by a regional hotel complex on the basis of a balanced scorecard, which justified the theoretical development of the model balanced equilibrium

Ключевые слова: региональный гостиничный комплекс, сбалансированная система показателей, управление развитием.

Keywords: Regional hotel complex, balanced scorecard, management development.

Сам процесс обслуживания, его результат, экономические характеристики, финансовое состояние регионального гостиничного комплекса оцениваются через систему показателей. Такая система должна обеспечивать достоверные данные относительно потенциала

регионального гостиничного комплекса, объективности его использования и тенденций развития.

С. Керри пришел к выводу о том, что необходимо искать и применить «разные схемы измерения результатов» хозяйственно-финансовой деятельности предприятий в разных целях. Так, к традиционному набору показателей финансового анализа Каплан и Нортон предложили добавить спектр показателей своей измерительной системы, в частности нефинансового характера [4]. Вследствие этого появилась концепция ССП. Анализ научных публикаций о ССП дает возможность прийти к выводу, что на концептуальном уровне существенные основы этого направления в стратегическом управлении понятны и легко воспринимаются. Практическая сторона разработки и использования ССП как в управлении, так и в теории достаточно далека от раскрытия и преобразования в полезный рабочий инструмент. Причина заключается в том, что «черный ящик» ССП несовершенен, недоработан и алгоритмически «не прописан в операциях и деталях». По крайней мере, в научных публикациях мы не обнаружили полезного описания построения и использования ССП. Учитывая это, его «прописание» нуждается в возвращении к истокам самой идеологии и концепции ССП.

С одной стороны, определение Д. Нортона и Р. Каплана: «ССП — это средство стратегического управления на долгосрочной основе» [4, с. 19], — относит ССП к решению задач будущего. С другой стороны, подчеркивается мотивационная роль ССП: прозрачность показателей и понятность их участия в экономическом процессе — это обоснование вклада работников и вознаграждения за результаты деятельности. ССП опирается на финансовые данные, но главная задача использования ССП — это контроль бизнес-процесса. Отслеживание показателей влияет на процесс обучения, потому что внимание нужно постоянно переключать на показатели неравновесия, отклонение от плана, норматива, эталона. Цель начального этапа создания ССП — избрать ключевые показатели эффективности (KPI). Существует кардинальная позиция этого подхода, что сама идея «баланса» — это не сравнение, не равновесие, а выбор из множества наиболее важных показателей. Опыт показывает, во множестве показателей нет «стихий отношений», скорее показатели взаимосвязаны и взаимозависимы. Когда «в ручном режиме» корректируют отдельные показатели, то другие неизбежно меняются, практически нерегулируемо и в неизвестных масштабах. Учитывая это, остройшей проблемой экономики является увязывание если не всей системы показателей, то хотя бы главных из них.

Это увязывание более всего отображается на балансе, балансировании, сбалансированности. Шире «семейство» терминов, которые отображают нацеленность на непротиворечивое соотношение показателей между собой в экономической (социальной, организационной, экологической и т. д.) системе можно представить в виде рис. 1.

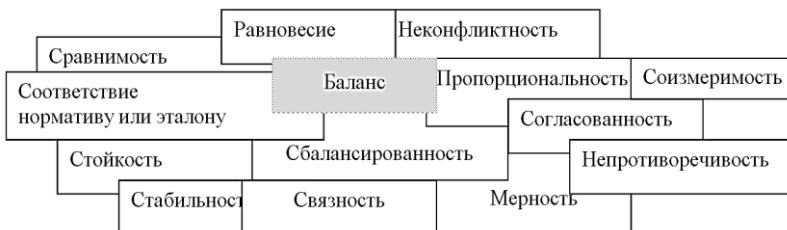


Рисунок 1 Термины, близкие или связанные с определениями «баланс, балансирование»

В термин «сбалансированный» уже заложено спроектированность, отлаженность, разработанность и приемлемость, то есть уже действие системы. До этого момента, однако, к такому состоянию ее нужно определить, разработать, согласовать, обосновать, довести. Это и является главной проблемой, то есть необходимо осуществить «сбалансирование», выйти на новый результат — ССП.

Как процесс, балансирование имеет свои особенности и задания, с помощью которых решаются такие задачи:

- выбор наиболее важных показателей из их множества, то есть ограничение множества индикаторов с определенной целью применения. Ключевые термины: «выбор», «ограничение»;
- сравнение, размещение показателей в «семействе» нормативов и эталонов. Ключевые термины: «сравнение», «размещение на шкале значений»;
- оценка силы связи показателей друг с другом и влияния каждого из них на результаты главного процесса. Ключевые термины: «теснота связи», «сила влияния»;
- размещение, распределение ресурсов, управление резервами. Ключевой термин: «распределение»;
- отработка механизма поддержки стойкости. Ключевые термины: «корректирование», «введение отклонений в зону допустимых изменений».

Ряд авторов (Г.М. Тарасюк [10], М.Ю. Степанюк [9], А.Я. Загорулько [3], А. Гершун [2]), свободно меняют словосочетания ССП, модифицируя его таким способом:

- система сбалансированных показателей (ССП);
- система взаимосвязанных показателей (СВП);
- система плановых сбалансированных показателей (СПСП);
- сбалансированные показатели измерения эффективности экономической системы (СПИЭ).

На наш взгляд, это вносит путаницу в сущность идеологии применения инструментария управления через экономические показатели. Кроме того, разноречивой терминологией (словосочетаниями) не предопределяется специфика задач, в которых они используются.

Второй аспект — попытка дополнить планирование обновлениями из этой же идеологии. В этом аспекте используются:

- стратегическая карта планирования;
- стратегические показатели планирования потенциала;
- стратегическая карта планирования развития предприятия;
- планирование нужд в ресурсном обеспечении.

О.А. Лаговская, рассматривая ССП с точки зрения управления стоимостью предприятия, выделяет девять групп факторов, которые влияют на функционирование предприятия (на его стоимость). Три из них она относит к внутренним (производственные, организационные, сбыта), а шесть — к макросреде (экономические, политические, рынка, географические, социальные, технологические). Увязывая стоимость предприятия с эффективностью его деятельности, ученый делает ударение на том, что эта связь может быть по определенным параметрам почти прямой, а по другим — «неявной, вероятной, корреляционной» [6].

И.В. Высочин считает, что ССП является «системой стратегического управления предприятием», поскольку она «дополняет систему финансовых параметров прошлого системой оценки перспектив» [1].

Относительно системы BSC, О.А. Лаговская выделяет такие блоки: финансовый (17 показателей), обучение и перспективы роста (11 показателей), внутреннехозяйственные процессы (15 показателей), оценка сегмента деятельности (3 показателя), оценка сбытовой деятельности (10 показателей), привлечение новых клиентов (3 показателя), удовлетворение клиентов (6 показателей), платежеспособность клиентов (3 показателя), блок социальной сферы (10 показателей) [6].

А. Прайснер определил в системе КРЕ (KPI) 81 показатель, поделив их на группы: расходы / прибыль — 13 показателей, результативность — 22 показателя, сбыт — 11 показателей, логистика — 7, клиенты — 14, информация и инновации — 8, партнеры по сбыту — 3 [8].

Р.А. Чинарьян предложил включить в сводную таблицу 54 ключевых показателя: финансовых — 3, операционных — 6, по персоналу — 4, клиенты — 41 показатель [11].

Б.А. Карпинский рассматривает «интегральный показатель сбалансированности финансовой системы» [5].

И.В. Пономарева подчеркивает необходимость баланса между финансовыми и нефинансовыми показателями. В дальнейшем развитие касается баланса интересов (например, участников кластера), а также равновесия между накоплениями и расходами, между прошлым и будущим [7].

Рассматривая ССП как методологическую позицию оценки и прогноза сложной системы, как проникновение «в середину, в механику черного ящика» взаимосвязи локальных процессов, нужно определить главные (уже известные) составные части этого метода, которые вместе представляют существенный блок данной комбинации, то есть ССП (рис. 2).



Рисунок 2. ССП в технологии управления развитием регионального гостиничного комплекса

Что касается понимания уровня сбалансированности, то заметим, что это может быть возможный (достоверный), желательный, прогнозируемый, предельный, нормативный, достигнутый уровень. Идею сбалансирования (или же равновесия) можно принять за критерий в качестве организующего фактора экономической системы. Поскольку баланс (равновесие) является неким идеалом, который на практике недостижим, то необходимо ввести понятие уровня (возможного, желательного, нормативного, достигнутого, прогнозируемого) сбалансированности, то есть степени приближения (отдаление — разбалансировка) к балансовому состоянию, состоянию равновесия.

Концептуальная модель оценки равновесия может быть представлена следующим образом:

$$PP = \left[\frac{P_i - H_i}{E_i} \right] M, \Delta t, \quad (1)$$

где: PP — степень равновесия (сбалансированности);

P_i — эффект влияния положительных факторов;

H_i — эффект обратного влияния негативов;

E_i — эталонный (сравнительный) показатель;

M — моментный эпизод равновесия (баланс в ситуационном состоянии);

Δt — среднее значение факторов равновесия (или разбалансировка) за период.

Если можно рассчитать уровень сбалансированности, то можно вычислить и уровень разбалансировки, или отклонения от точки равновесия. В таком случае обратная величина $\frac{1}{PP}$ — уровень дисбаланса системы.

Формула может быть модифицирована введением мультипликативного эффекта негативов (α) и мультипликатора (β). Принимая во внимание это, выражение (1) приобретет такой вид:

$$PP = \left[\frac{P_{i(\alpha)} - H_{i(\beta)}}{E_i} \right] M, \Delta t. \quad (2)$$

Степень равновесия, или балансовой стойкости системы становится составляющим оценки риска:

$$\text{Риск} = \sqrt{A_1 * A_2} * PP(M_1 + M_2), \quad (3)$$

где: A_1 — достоверность (масштабы) отклонение от эталона;

A_2 — достоверность частоты отклонения от среднего до максимального за период Δt ;

M_1 — механизм внутренних корректировок (регуляторные действия);

M_2 — механизм внешнего вмешательства (влияния).

Таким образом, отмечаем одну важную связь ССП и уровня сбалансированности с проблемой оценки рисков. Для регионального гостиничного комплекса это преимущественно экономические и связанные со стратегией и инвестиционной политикой риски. Рассмотрение этих взаимосвязанных процессов экономической деятельности (экономический анализ, кластеризация, внедрение сбалансированной системы показателей, инвестирование и минимизация рисков) необходимо для вывода регионального гостиничного комплекса на платформу стойкого финансового состояния, при условии которого повышаются имидж региона и уровень сервиса обслуживания.

Список литературы:

1. Височин І.В. Збалансована система показників розвитку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі / І.В. Височин // Економічний простір. — № 41. — 2010. — С. 230—241.
2. Гершун А. Создание и реализация стратегии предприятия на базе системы взаимосвязанных показателей / А. Гершун // Финансовая газета. — 2002. — № 50 (574). — С. 18—20.
3. Загорулько А.Я. Моделювання збалансованих показників вимірювання ефективності розвитку економіки України / А.Я. Загорулько. // БізнесІнформ. — 2010. — № 4 (1). — С. 35—39.
4. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 512 с.
5. Карпінський Б.А. Збалансованість фінансової системи держави як інтегральний індикатор стану фінансової безпеки. / Б.А. Карпінський. // Науковий вісник НЛТУ України. — 2008, вип. 18.3. — С. 179—192.

6. Лаговська О.А. Система збалансованих показників як інструмент управління вартістю підприємства: шляхи застосування / О.А. Лаговська // Міжнародний збірник наукових праць. — 2010. — Випуск 2(17). — С. 186—196.
7. Пономарьова І.В. Оцінювання ефективності застосування збалансованої системи показників на підприємстві / І.В. Пономарьова. // Сталій розвиток економіки. — 2011. — № 1. — С. 230—326.
8. Прайснер А. Сбалансированная система показателей в маркетинге и сбыте / А. Прайснер. М. : Издательский Дом Гребенникова, 2007. — 304 с.
9. Степанюк М.Ю. Багаторівнева адитивно-мультиплікативна модель оцінки узагальнених показників при стратегічному управлінні на основі системи збалансованих показників / М.Ю. Степанюк // Проблеми програмування. — 2010. — № 1. — С. 108—115.
10. Тарасюк Г.М. Методологічні підходи до формування збалансованої системи планових показників в концепції планування потенціалу підприємств харчової промисловості / Г.М. Тарасюк // Вісник ЖДТУ. — 2010. — № 1 (51). — С. 52—61.
11. Чинарьян Р.А. Сбалансированное управление продажами: заметки на полях / Р.А. Чинарьян // Управление продажами. — 2006. — № 4(29). — С. 270—276.

**ОЦЕНКА ВКЛАДА
ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ
В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА
(НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Колесникова Елена Геннадьевна

канд. экон. наук, доцент КемГУ,

г. Кемерово

E-mail: elenakolesnikova39@gmail.com

**EVALUATION OF THE CONTRIBUTION
OF INDUSTRIAL HOLDING COMPANIES
IN THE ECONOMY OF THE REGION
(CASE STUDY KEMEROVO REGION)**

Elena Kolesnikova

candidate of economic sciences, docent of Kemerovo State University,

Kemerovo

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется деятельность промышленных холдинговых компаний, работающих на территории Кемеровской области. Приводится их классификация. С помощью математической модели оценивается вклад компаний в экономическое развитие региона. Сделаны выводы о целесообразности присутствия промышленных холдингов на территории Кемеровской области.

ABSTRACT

The article examines the activity of the industrial holding companies operating in the Kemerovo region. Their classification. With the help of mathematical models estimated the contribution of companies to the economic development of the region. The conclusions about whether the presence of industrial holdings in the Kemerovo region.

Ключевые слова: холдинги, регион, экономическое развитие, оценка, модель.

Keywords: holdings, region, economic development, valuation, model.

В современных экономических условиях крупный капитал в рамках хозяйственных региональных структур интересен тем, что он помогает региону получить:

- рыночный эффект (обеспечивает высокую конкурентоспособность региона, инвестиционную привлекательность, условия и возможности для предпринимательской деятельности);
- социальный эффект (организует новые рабочие места, приводит к росту дохода на душу населения);
- экономический эффект (способствует максимизации регионального продукта и дохода, наполняет региональный бюджет).

Крупные компании обладают высоким финансовым потенциалом, а значит, способны помочь в решении различных региональных проблем. Они могут являться исполнителями региональных программ, могут участвовать в инновационных проектах региона, с ними можно заключать перспективные соглашения о сотрудничестве. Кроме перечисленного, за счет корпоративных объединений обеспечивается переток технологий, квалифицированных кадров и капиталов, сохраняются и развиваются кооперированные связи по выпуску сложной конечной продукции, расширяются инвестиционные и экспортные возможности региона.

Корпоративное развитие отраслей российской экономики, к которым принадлежат предприятия базового сектора экономики Кемеровской области, в настоящий момент определяется тремя основными трендами:

1. Консолидацией активов, ростом масштабов корпораций (в первую очередь в нефтегазовом комплексе, металлургии, угольной промышленности и химии).
2. Постепенным преобразованием крупнейших российских химических и металлургических компаний в мультинациональные в условиях усиливающегося проникновения в РФ зарубежных транснациональных корпораций.
3. Реструктуризацией бизнес-процессов, выделением непрофильных активов, развитием секторов экономики сервиса и технологического обеспечения основных производств в добыче и первичной переработке сырья, освоением новых систем управления и переходом к мировым стандартам управления, в том числе качеством и технологическими процессами.

Для Кемеровской области консолидация активов в базовом секторе экономики, реструктуризация бизнес-процессов в крупных корпорациях, с одной стороны, создает возможность появления крупных игроков, способных реализовывать масштабные инвестиционные проекты и обладающих устойчивостью к рыночным

колебаниям цен, с другой стороны, снижает потенциал влияния органов региональной и муниципальной власти на крупные компании.

На территории Кемеровской области, экономика которой специализируется на добыче полезных ископаемых, производстве металлургической и химической продукции, начиная с 1995 года, формируются крупные промышленные холдинги. На сегодняшний день их насчитывается 9 (таблица 1).

Характеризуя промышленные холдинговые компании Кемеровской области можно классифицировать их по следующим признакам:

1. По месту формирования головной компании (таблица 1):
 - в регионе (ХК «Сибирский деловой союз», ХК «Сибирский цемент», ХК «Сибуглемет»);
 - вне региона (ХК «Мечел», ХК «Газпром», ХК «СУЭК» и др.).

Таблица 1.

Промышленные холдинговые компании Кемеровской области

	Холдинговая компания (ХК)	Год образования в РФ	Год входа на региональный рынок Кемеровской области
1.	ХК «Евраз Группа С.А.»	1992 г.	2001 г.
2.	ХК «Сибирский деловой союз» (СДС)	2004 г.	2004 г.
3.	ХК «Газпром» (включая «Газпром нефть» и СИБУР)	1989 г.	2010 г.
4.	ХК «Уральская горно-металлургическая компания» (УГМК)	1999 г.	2005 г.
5.	ХК «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК)	2001 г.	2003 г.
6.	ХК «Мечел» (ОАО «Южный Кузбасс»)	1993 г.	2003 г.
7.	«Промышленно-металлургический холдинг»	2002 г.	2008 г.
8.	ХК «Сибирский цемент»	2004 г.	2004 г.
9.	ХК «Сибуглемет»	1995 г.	1995 г.

2. По характеру связи между отдельными предприятиями холдинга:

- вертикальные (ХК «УГМК»);
- горизонтальные (ХК «Газпром»);
- конгломератные (ХК «Сибирский деловой союз»).

3. По охвату видов экономической деятельности на территории Кемеровской области:

- монопрофильные (ОАО «Газпром», ХК «Сибирский цемент»);
- многопрофильные (все остальные холдинги).

4. В зависимости от вида работы и функции головной компании, в регионе присутствуют:

- чистые холдинги (например, ХК «Сибирский цемент»)
- смешанные холдинги (например, ХК «Сибирский деловой союз»).

Для понимания роли холдингов в жизни региона можно привести классификацию возможных эффектов (результатов) влияния на социально-экономическое развитие региона (таблица 2).

Таблица 2.

Классификация возможных эффектов влияния холдингов на социально-экономическое развитие региона

Эффект	Положительный	Отрицательный
Политический	1. Лоббирование законо-творческой деятельности для проведения необходимых для успешного функционирования регионов, законов. 2. Наполнение регионального бюджета.	1. Лоббирование политических интересов и проведение в жизнь нежелательных законов. 2. Появление большого числа политических институтов — посредников в интеграционных процессах.
Социальный	1. Снижение расходов на трудовые ресурсы за счёт легальной трудовой миграции. 2. Появление уникальных для региона специалистов за счёт трудовой миграции. 3. Рост профессионального уровня работников и интеллектуального уровня компании.	1. Сокращение рабочих мест в связи с объединением организаций. 2. Нелегальная трудовая миграция.

Экономический	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение себестоимости конечного продукта за счёт комплексного подхода к решению проблем затрат. 2. Увеличение рыночных возможностей (например расширение доли рынка). 3. Сокращение транзакционных издержек. 4. Концентрация финансового капитала. 5. Концентрация промышленного капитала. 6. Улучшение условий заимствования средств. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение уровня конкуренции, появление монополистов на рынке, возможность появления завышенных цен. 2. Увеличение числа звеньев технологической цепочки. 3. Ограничение выбора поставщиков и покупателей. 4. Рост расходов на содержание управленческого аппарата интегрируемых структур.
Культурный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рост интеллектуального уровня работников. 2. Наличие корпоративной культуры. 	
Научно-исследовательский	<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение ассигнований на НИОКР. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение ассигнований на НИОКР в связи с «непривлекательностью» области развития с точки зрения интеграционной направленности региона.

Можно оценить каждый эффект (результат), при этом дать количественную оценку (в натуральном, стоимостном выражении) вклада компании в развитие региона или качественную оценку (наличие или отсутствие диалога с местными органами власти, действие или бездействие компании в природоохранной деятельности, в социальной работе на территории региона).

Изучив опыт количественной оценки вклада компаний в создание экономического эффекта для региона, автор статьи убедился в том, что единого подхода и общих методик пока не существует.

Представляет интерес подход авторов А.П. Градова, Б.И. Кузина, М.Д. Медникова, А.С. Соколицына к оценке роли корпоративных образований в системе региональной экономики [1]. Н.В. Царева — автор ряда статей об оценке вклада отрасли (вида экономической деятельности) в экономику региона предлагает показатель для обоснования необходимости направления государственных и частных инвестиций в конкретный вид деятельности [2].

Для оценки вклада компании в экономическое развитие региона и определения взаимосвязи экономических показателей холдинга

и региона в данной работе предлагается использовать метод эконометрического моделирования (основанный на корреляционно-регрессионном анализе). Он применяется для расчёта параметров и анализа экономико-статистической модели вида:

$$y = \alpha_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n + e \quad (1).$$

где: y — результирующий фактор — ВРП региона (млрд. руб.)

x_j , где $j=1, n$ — объясняющие факторы – выручка n холдинговых компаний за год (млрд. руб.);

α_0 — свободный член уравнения регрессии, a_j , где $j=1, n$ — коэффициенты уравнения регрессии, которые указывают на степень влияния соответствующего фактора на результат — y .

В качестве результирующего фактора y выбран ВРП, так как он характеризует уровень экономического развития и результаты экономической деятельности всех хозяйствующих субъектов региона. Валовой региональный продукт выступает как аккумулятор результатов деятельности крупных холдинговых компаний и их предприятий, работающих на территории Кемеровской области.

Необходимо определить, какая из холдинговых компаний вносит наибольший вклад в ВРП региона (таблица 3).

Источником первичной информации о деятельности холдинговых компаний региона являются годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность, годовые отчеты компаний. Сложность обобщения информации о деятельности холдингов состоит в том, что в составе компаний десятки предприятий, а консолидированная финансовая отчетность не представлена перечисленными источниками. Официальная статистика также не предоставляет достоверных сведений о компаниях, поэтому для исследования использована количественная информация нескольких холдинговых компаний, которая была доступна для данного исследования (таблица 3).

Таблица 3.

**ВРП Кемеровской области и выручка холдинговых компаний
за период 2007—2012 гг. (млн. руб.)**

Годы	ВРП	Евраз Группа	СУЭК	Газпром	Сибирский цемент
2007	437790,2	146490	31520,2	1051198,4	2514,9
2008	575901,9	207510	39552,8	1568583,6	3094
2009	512408,0	49440	46065,8	1250600,1	776,1
2010	625914,9	92250	50352,6	1628644,1	887,5
2011	740735,2	117810	62904,7	2082147,1	966,7
2012	754652,0	87870	69567,2	1951098,1	1045,5

Источник: бухгалтерская (финансовая) отчетность холдинговых компаний

Выручка компаний, представленная в таблице, не является выручкой, полученной только предприятиями Кемеровской области, входящими в состав холдинга, она отражает общие результаты деятельности холдингов.

Приведенные в таблице компании были выбраны для исследования в силу следующих причин:

- доступность консолидированной отчетности;
- соответствие стратегий компаний стратегиям социально-экономического развития региона и РФ;
- наличие в компании политики устойчивого развития, соответствие деятельности современным требованиям менеджмента качества;
- холдинг «Сибирский цемент» — одна из немногочисленных промышленных холдинговых компаний, образованных на территории Кемеровской области, поэтому данные таких компаний обязательно должны включаться в исследование.

Доказательством выбора линейной модели (1) может служить зависимость ВРП от выручки отдельных компаний. Например, для холдинговой компании «СУЭК», данная зависимость представлена на рисунке 1.

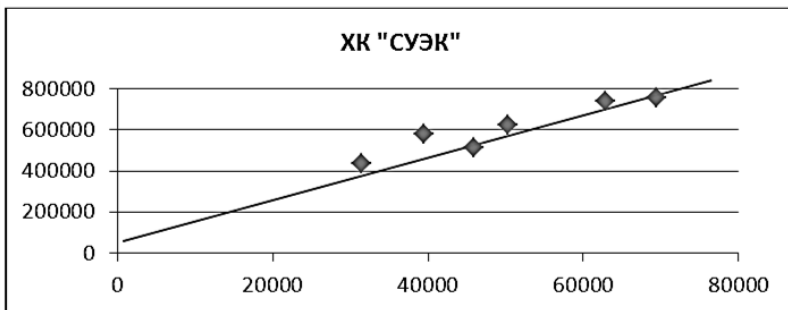


Рисунок 1 Зависимость ВРП региона (ось y) от годовой выручки ХК «СУЭК» (ось x)

Для остальных, включенных в исследование компаний эта зависимость является также линейной.

Факт существования связи между ВРП региона и выручкой холдинговых компаний был установлен с помощью корреляционного анализа. После его проведения для дальнейшего исследования в модели оставлены факторы — выручка ХК «СУЭК» (переменная x_1) ХК «Сибирский цемент» (переменная x_2).

Проведенный регрессионный анализ позволил определить параметры модели и построить числовую модель конкретного вида для оценки вклада холдинговых компаний в экономику региона.

$$y = 4136,7 + 10,14 x_1 + 38,3 x_2 + e \quad (2).$$

В данном уравнении коэффициент при переменной x_1 свидетельствует о том, что при увеличении выручки холдинговой компании «СУЭК» на 1 млн. руб., ВРП региона увеличится на 10,14 млн. руб., а при увеличении выручки холдинговой компании «Сибирский цемент» (переменная x_2) на 1 млн. руб. ВРП региона увеличится на 38,3 млн. руб.

Значимость уравнения множественной регрессии в целом оценивается с помощью F -критерия Фишера. Уравнение множественной регрессии значимо и связь между переменными модели закономерна. Показатель $R^2=0,94$ свидетельствует о том, что совокупность выбранных и включенных в модель факторов (выручка компаний) на 94 % объясняет показатель ВРП региона.

В заключении можно отметить следующее:

1. По результатам расчета числовой модели можно сделать вывод о том, что холдинговые компании, сформированные в регионе и полностью работающие в нём, вносят больший вклад в формирование ВРП региона, по сравнению с холдинговыми компаниями, использующими регион, как территорию присутствия.

2. Можно разработать собственную классификацию холдинговых компаний, применительно к конкретному региону.

3. Оценка вклада холдинговой компании в социально-экономическое развитие региона может проводиться по разным направлениям: политика, экономика, социальное развитие, экология, наука и другие.

4. Применение разработанных методов для количественной оценки влияния холдинговой компании на экономическое развитие региона затруднительно, в связи с недостаточностью статистической информации о консолидированных финансовых результатах деятельности компании в целом и по регионам присутствия.

5. Такая оценка необходима для определения рейтинга компаний, с целью привлечения их к реализации приоритетных направлений развития региона и взаимовыгодного сотрудничества с региональными органами управления.

Список литературы:

1. Региональная экономика/Градов А.П., Кузин Б.И., Соколицын А.С. СПб.: Питер, 2003. — 222 с.
2. Царева Н.В. Оценка вклада туризма в экономику региона / Региональное и отраслевое развитие /Монография. М., 2011. — С. 45—48.

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Сборник статей по материалам
XXIX международной заочной научно-практической конференции

№ 9 (29)
Сентябрь 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 17.09.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 11,625. 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