



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

№ 3 (47)
Март 2015 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2015

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

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

Редакционная коллегия:

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

Желнова Кристина Владимировна — канд. экон. наук, доц. кафедры Менеджмента Ижевского Государственного Технического Университета им. М.Т. Калашникова;

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

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

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /
Сб. ст. по материалам XLVII междунар. науч.-практ. конф.
№ 3 (47). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2015. 100 с.

Учредитель: НП «СибАК»

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

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	6
ПОЛИТИКА БАНКА В ОТНОШЕНИИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ	6
Зюбан Евгений Викторович Маркевич Лиана Валерьевна	
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	11
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	11
Ельсукова Татьяна Васильевна	
Секция 3. Мировая экономика и международные экономические отношения	17
ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	17
Байсумова Элиса Идрисовна Галимов Руслан Ринатович	
ОСОБЕННОСТИ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЯ III В РОССИЙСКИХ БАНКАХ	23
Васильева Екатерина Олеговна Нефедов Михаил Дмитриевич	
ВОЗДЕЙСТВИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ НА МАКРОУРОВНЕ	30
Корзик Павел Михайлович	
Секция 4. Операционный менеджмент	35
ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМ ВНЕДРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ WCM НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	35
Шпилова Кристина Васильевна	

Секция 5. Проблемы макроэкономики	40
АНАЛИЗ ОБЩЕГО СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ	40
Гвоздева Елена Александровна	
Викулина Алёна Сергеевна	
Голубицкая Мария Павловна	
Секция 6. Теория современного менеджмента	48
РИСКИ ВОИНСКИХ ЧАСТЕЙ В ПРОЦЕССЕ МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТОРОННИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	48
Нагорнова Елена Геннадьевна	
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ	58
Скузоватова Наталья Владимировна	
Секция 7. Теория управления экономическими системами	65
ГОССЕКТОР ОТПРАВЛЯЕТСЯ В «ОБЛАКА»	65
Шавшина Светлана Анатольевна	
Секция 8. Финансы и налоговая политика	71
ПРОБЛЕМЫ ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ	71
Федосеева Светлана Александровна	
Баранова Людмила Яковлевна	
ПРОБЛЕМА ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	78
Хон Светлана Станиславовна	
Секция 9. Экономика труда и управление персоналом	83
ПРОЕКТНОЕ ОБУЧЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ: ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ	83
Герасикова Елена Николаевна	

Секция 10. Экономические аспекты регионального развития	88
ПРИЧИНЫ ВАЛЮТНЫХ КОЛЕБАНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ Лиман Ирина Александровна Голубева Ольга Павловна	88
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ТУРИСТСКО- РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ СКФО Дзанагова Татьяна Яковлевна	95

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ПОЛИТИКА БАНКА В ОТНОШЕНИИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

Зюбан Евгений Викторович

*канд. экон. наук, доцент кафедры
экономической безопасности учета, анализа и аудита
Тюменского Государственного Университета в городе Тюмень,
РФ, г. Тюмень*

E-mail: hp_support@mail.ru

Маркевич Лиана Валерьевна

*студент 4 курса Тюменского Государственного университета
в городе Ишим,
РФ, г. Ишим*

E-mail: liana_0091@mail.ru

THE BANK'S POLICY WITH REGARD TO CORPORATE CLIENTS

Zyuban Eugene

*candidate of economic sciences, associate professor of the department
of economic security, analysis and audit Tyumen state university in Tyumen
Russia, Tyumen*

Liana Markevich

*4th year student of Tyumen State university in Ishim,
Russia, Ishim*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается политика банка в отношении корпоративных клиентов. В центре внимания состояние управления процессом банковского обслуживания корпоративных клиентов.

ABSTRACT

The article discusses the product policy of the bank to corporate customers. The focus of the current state of the process control corporate banking OAO "Sberbank of Russia".

Ключевые слова: Политика банка; корпоративные клиенты.

Keywords: The Bank's policy; corporate clients.

Выбранная тема чрезвычайно актуальна не только в свете существующих проблем обслуживания клиентов, но и созвучна общемировой проблеме недостаточного финансирования производственного сектора экономики по ряду причин.

Конституирующим элементом системы мер по реализации деятельности банка на рынке банковских услуг и его стратегии развития является продуктовая политика, ключевая задача которой заключается в формировании базового и текущего ассортимента. При этом выделяются такие этапы выработки продуктовой стратегии банка для корпоративных клиентов, как анализ имеющегося ряда продуктов и разработка стратегии развития продуктового ряда для этой группы клиентов. Реализация стратегии позволит банку укрепить позиции на российском рынке банковских услуг. Существенными моментами при этом считается, во-первых, проведение оптимизации структуры предлагаемых банком услуг вообще и, во-вторых, разработка банковских продуктов-новинок. Внедрение в практику новых продуктов для корпоративных клиентов предполагает возможность проникновения банка на новые рынки корпоративных клиентов, их освоение, удовлетворение вновь появившихся пожеланий работающих корпоративных клиентов и получение на этой основе дополнительной прибыли [3].

Политика каждого банка — это прежде всего формирование стабильных, финансовых, долгосрочных отношений, сохранение стабильности и привлечение новых клиентов. Политика банка также направлена на создание устойчивых партнерских отношений, прибыльность банку нужно максимизировать с помощью продаж продуктов банка для обеспечения риска и доходности каждого клиент-банка.

Основные процессы преобразований политики банка:

- Максимальная ориентация на клиента
- Технологическое обновление и индустриализация систем
- Повышение операционной эффективности банка

- Развитие операций на международных рынках

В процессе ценообразования банком должны выделяться верхняя и нижняя границы цен за оказываемые услуги для корпоративных клиентов. При этом банк должен опираться на сложившуюся структуру собственных затрат и уровень цен, которые устанавливают конкуренты на аналогичные услуги.

На мой взгляд, показателем верхней границы цен может быть уровень цен на банковские услуги, который сложился на рынке.

Изучив практику работы региональных банков и филиалов, действующих на рынке, можно сказать, что для банковских услуг для корпоративных клиентов выработан алгоритм формирования цены. Он заключается в том, что банк определяет нижнюю границу цены на операционные услуги и оптимизирует действующие цены на банковские услуги.

Российская экономика на современном этапе представляет собой экономику договорных отношений между равноправными и равно ответственными партнерами, в которой коммерческие банки имеют основополагающее общественное значение. Привлекая, размещая денежные средства на принципах возвратности и платности, открывая и обслуживая банковские счета, коммерческие банки являются своего рода партнерами корпоративных клиентов [1].

Рынок банковских услуг для корпоративных клиентов представляет собой совокупность отношений субъектов-продавцов продуктов банка и покупателей, которыми и являются корпоративные клиенты, которые обеспечивают спрос и предложение на банковские услуги, которые направлены на то, чтобы стимулировать банковские операции для удовлетворения потребностей корпоративных клиентов.

Рассматривая рынок банковских услуг для корпоративных клиентов в качестве экономической категории, можно сделать вывод о том, что его необходимо структурировать [2]. Основными признаками для этого являются отраслевой (продуктовый), специфика объектов банковского производства и купли-продажи; субъектов-продавцов и субъектов-покупателей; и пространственная рыночная структура.

Выделяют следующие этапы формирования банковской политики на рынке услуг для корпоративных клиентов:

1. определение основных (стратегических и оперативных) задач и цели банка;
2. сбор информации об имеющихся услугах для корпоративных клиентов и условиях их предоставления;
3. сбор информации о потенциальных клиентах — возможных потребителях банковских услуг и изучение особенностей их финансово-хозяйственной деятельности;

4. проведение на основе собранной информации анализа рыночных возможностей банка и потребностей корпоративных клиентов;
5. определение и оценка всех совокупных возможностей (ресурсов) банка;
6. осуществление стратегического планирования;
7. разработка оперативных планов, планирование комплекса услуг;
8. формирование стратегии риска;
9. организационная структура и корпоративная культура.

Помимо продуктовой политики банк должен разрабатывать стратегию кредитной политики банка, клиентской, депозитной и т. д., что способствует эффективному формированию клиентской базы.

В настоящее время кредитование — это до сих пор очень важное направление деятельности банков по отношению к корпоративным клиентам и самая распространённая услуга клиентов банка [4].

Однако неопределенность политических и экономических факторов состояния и развития как мировой экономики, так и экономики России могут сказаться на поведении субъектов хозяйствования и повысить риски процесса кредитования населения. Чтобы не допустить этого Правительство и Банк России внимательно следят за сложившейся ситуацией и предпринимают меры для сглаживания неблагоприятных последствий. В настоящее время решается вопрос законодательного закрепления повышения гарантий сохранности вкладов населения в коммерческие банки до 1,4 млн. рублей, что несомненно скажется на укреплении потенциала банковской системы и стимулировании спроса банковских услуг.

Чтобы повысить положительное воздействие на развитие экономики необходимо:

- создать условия для роста доходов населения;
- снизить процентные ставки по предоставленным кредитам;
- обеспечить граждан необходимой информацией на этапе заключения договора;
- обеспечить свободный доступ к кредитным историям заемщиков;
- повысить финансово-экономическую грамотность населения.

Но теперь они все больше внимания уделяют клиентам, проводящие через банк расчеты, держащие депозиты, то есть обслуживание которых происходит независимо от того, кредитуются они или нет.

Таким образом, рассмотренные направления совершенствования кредитования будут способствовать расширению предоставления кредитных продуктов, повышению эффективности кредитования

населения, что делает потребительский кредит более доступным для потенциальных заемщиков, а следовательно, укрепит его благотворное воздействие на все социально-экономические сферы как общества в целом, так и отдельной личности.

В перспективе обострившаяся борьба банков за корпоративных клиентов может стать жесткой борьбой. Если раньше банк мог удивить клиента новыми продуктами и услугами, то теперь практически все банки предлагают одни и те же продукты, но с незначительными различиями в тарифах, и конкуренция начинается разворачиваться в сфере качества предоставляемых услуг.

Содержание и цели банковской деятельности существенно зависят от конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между Банком и клиентурой. Продуктовая политика Банка предполагает в первую ориентацию не на свой продукт, а на реальные потребности клиентуры при тщательном изучении рынка, анализе меняющихся склонностей, вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. Продуктовая политика направлена на реализацию банковской стратегии, т. к. наличие того или иного продукта зависит от того, как позиционирует себя банк.

Основная цель политики банка по отношению к клиентам — это максимальная прибыль при минимальном риске.

Совершенствование продуктовой политики банка способствует потребностям клиентов банка.

Сегодня по-прежнему для большинства отечественных банков важная составляющая бизнеса — это услуги корпоративным клиентам, т. к. работа с корпоративными клиентами является актуальной и прибыльной.

Список литературы:

1. Глушкова Н.Б. Банковское дело: учебное пособие для вузов / Н.Б. Глушкова. М.: Альма Матер, 2012. — 430 с.
2. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков; [и др.]; ред. Е.Ф. Жуков. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 600 с.
3. Основы банковской деятельности (Банковское дело): учебное пособие / Л.П. Афанасьева; [и др.]; ред. К.Р. Тагирбеков, М.: ИНФРА-М; Весь мир, 2012. — 716 с.
4. Разработка моделей оценки эффективности деятельности банка по работе с корпоративными клиентами: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.13 / Литвинцева Асана Михайловна; [Место защиты: Финансовый ун-т при Правительстве РФ].

СЕКЦИЯ 2.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ельсукова Татьяна Васильевна

ассистент ИУЭиФ КФУ,

РФ, г. Казань

E-mail: telsukova@mail.ru

ACCOUNTING IN SOCIALLY ORIENTED NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Elsukova Tatyana

assistant, Kazan Federal University,

Russia, Kazan

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы и обобщены варианты бухгалтерского учета, представлены рекомендации по внедрению элементов управленческого учета, наиболее оптимальные для социально-ориентированных некоммерческих организаций (на примере Республики Татарстан).

ABSTRACT

The article analyzes and summarizes the options of accounting, provides recommendations for the introduction of elements of management accounting, the most optimal for socially-oriented non-profit organizations (the Republic of Tatarstan).

Ключевые слова: бухгалтерский учет; управленческий учет; некоммерческие организации; социально ориентированные некоммерческие организации.

Keywords: accounting; management accounting; nonprofit organizations; socially-oriented non-profit organizations.

В связи с увеличением количества общественных некоммерческих организаций в России, все более актуальным становится освоение ведения бухгалтерского учета в таких организациях. В последние годы в РФ в области спорта и туризма появились различные федерации, объединившие спортсменов по различным видам спорта. Аналогичные всероссийским стали появляться и в регионах: например, Федерация спортивного ориентирования Республики Татарстан, Федерация спортивного туризма Республики Татарстан и т. д. Юридически это некоммерческие общественные организации, которые содержатся за счет целевых взносов участников федерации (тренера, спортсмены, судьи). Ежегодный взнос участников регламентируется уставом организации. Постоянных работников в целях экономии некоммерческие организации могут иметь немного, на работу в проектах/мероприятиях, нанимать дополнительных работников по договорам подряда.

Для всех этих организаций обязательным является ведение бухгалтерского учета в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете» [3], однако имеются и льготы. Согласно п. 4 ст. 6 Федерального закона [3], некоммерческие организации имеют право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составлять упрощенную бухгалтерскую отчетность.

Все спортивные федерации являются социально ориентированными некоммерческими организациями, оказывающими услуги в области физической культуры и спорта, пропаганды здорового образа жизни [4]. В целом, социально ориентированные некоммерческие организации — это новый вид организаций, на которое государство в первую очередь обращает внимание и оказывает государственную поддержку (ст. 31.1 ФЗ «О некоммерческих организациях») [4]. Приказом Минфина № 55н от 27.04.2012 года были внесены изменения в федеральные стандарты бухгалтерского учета, представленные в таблице 1. Также эти организации как все некоммерческие, могут не применять ПБУ 18/02, ПБУ 12/2010, вместо амортизации по основным средствам НКО начисляют в бухучете износ на забалансовом счете 010 «Износ основных средств». Для организаций, которые занимаются деятельностью в области массового спорта, при соблюдении ограничения в 70 % выручки от уставной деятельности, также предусмотрены льготы по ставкам страховых взносов до 2018 г. (ставки в ПФР — 20 %, в ФСС и ФФОМС — 0 %).

Обязательные формы бухгалтерской отчетности для таких организаций — бухгалтерский баланс, отчет о целевом использовании средств; если организация считает необходимым, то она может приложить пояснения к отчетности, а также в случае существенности составить отчет о финансовых результатах.

Таблица 1.

Льготы по бухгалтерскому учету социально ориентированных некоммерческих организаций

Федеральный стандарт	Льготы по бухгалтерскому учету социально ориентированных некоммерческих организаций
п. 12 ПБУ 9/99	социально ориентированные некоммерческие организации вправе признавать выручку по мере поступления денежных средств от покупателей (заказчиков) при соблюдении условий...
п. 18 ПБУ 10/99	если организацией ... социально ориентированной некоммерческой организацией принят порядок признания выручки от продажи продукции и товаров не по мере передачи прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию, отпущенный товар, выполненную работу, оказанную услугу, а после поступления денежных средств и иной формы оплаты, то и расходы признаются после осуществления погашения задолженности
п. 19 ПБУ 19/02	социально ориентированные некоммерческие организации вправе осуществлять последующую оценку всех финансовых вложений в порядке, установленном настоящим Положением для финансовых вложений, по которым их текущая рыночная стоимость не определяется
п. 15.1 ПБУ 1/2008	социально ориентированные некоммерческие организации вправе отражать в бухгалтерской отчетности последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, перспективно, за исключением случаев, когда иной порядок установлен законодательством Российской Федерации и (или) нормативным правовым актом по бухгалтерскому учету
п. 7 ПБУ 15/2008	социально ориентированные некоммерческие организации вправе признавать все расходы по займам прочими расходами
п. 2.1 ПБУ 2/2008	настоящее Положение может не применяться ...социально ориентированными некоммерческими организациями.
п. 9 ПБУ 22/2010	социально ориентированные некоммерческие организации вправе исправлять существенную ошибку предшествующего отчетного года, выявленную после утверждения бухгалтерской отчетности за этот год, в порядке, установленном пунктом 14 настоящего Положения, без ретроспективного пересчета.
п. 3 ПБУ 8/2010	настоящее Положение может не применяться социально ориентированными некоммерческими организациями.

Упрощенные формы отчетности для социально-ориентированных НКО содержатся в Приложении № 6 к Приказу Министерства финансов РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. Приказа Минфина России от 04.12.2012 № 154н) [2].

Бухгалтерская отчетность некоммерческих организаций должна содержать информацию об уставной и предпринимательской деятельности. У рассматриваемых компаний кроме уставной деятельности коммерческая деятельность бывает следующей: проведение коммерческих соревнований для сотрудников различных предприятий республики (поход выходного дня, ориентирование на местности, веревочные дистанции и прочее). Эти услуги будут облагаться налогами в общем порядке. Наиболее оптимальная налоговая схема для рассматриваемых организаций — упрощенная система налогообложения, с объектом налогообложения «доходы» либо «доходы минус расходы», позволяющая экономить на НДС, налоге на прибыль, налоге на имущество.

В связи с частым совмещением разных видов деятельности предполагается разделение учета на:

- уставная деятельность — мероприятия на заказ от бюджетных организаций (Министерств), как по календарю соревнований, так и отдельных спортивных проектов;
- предпринимательская деятельность — мероприятия по договорам оказания услуг.

Общие затраты на содержание аппарата управления в некоммерческих организациях следует распределять между некоммерческой и коммерческой деятельностью пропорционально доле конкретных доходов в общей сумме поступлений.

Рассмотрим формирование информации в бухгалтерском учете социально ориентированных некоммерческих организаций на примере спортивных федераций РТ. Операции по уставной деятельности некоммерческие организации организуют на счете 86 «Целевое финансирование», в аналитическом учете которого следует предусмотреть учет в разрезе источников поступления, поступивших на финансирование уставной деятельности организации либо в разрезе целевых проектов. По предпринимательской деятельности формировать информацию следует на счете 90 «Продажи».

Для учета прямых затрат по целевым проектам используют счет 20 «Основное производство», доведя аналитику до нужного организации уровня. Достаточным является ведение счета в разрезе проектов/мероприятий, а далее в разрезе статей затрат. Для учета косвенных затрат используют счета 25, 26 Плана счетов. Косвенные

затраты по мероприятиям рационально распределять пропорционально материальным затратам, либо времени, затраченного на проведение мероприятия. Показатели времени удобно применять, так как в зависимости от их вида, спортивные соревнования могут длиться несколько часов или несколько дней.

В качестве рекомендаций для таких организаций рекомендуется применять элементы управленческого учета в части составления сводных управленческих отчетов, бюджетов. Для руководителей спортивных федераций требуются различные управленческие отчеты. Наиболее популярны — плановые и отчетные калькуляции услуг. Современными статьями калькуляции в организациях являются: материальные расходы (собственное и взятое напрокат снаряжение), оплата труда (работа судей на соревнованиях), страховые взносы, командировочные расходы; транспортные услуги; аренда оборудования; связь; прочие расходы.

Может быть расширенный список статей [1, с. 37]. На наш взгляд, необходимо по повторяющимся мероприятиям закрепить отчетные формы, а по разовым целевым мероприятиям, особенно дорогостоящим, например, в связи с проведением велотуриады, посвященной Универсиаде 2013 г., придерживаться сметы Министерства. Обычно целевые средства предполагают более детальное раскрытие информации — в основном по установленной Министерством по делам молодежи, спорту и туризму формам. По коммерческой деятельности можно использовать разработанные организацией формы.

Первостепенным учетным элементом является планирование мероприятий (соревнований) и бюджета на них. При целевом финансировании составляется предварительная калькуляция расходов по проекту, которая утверждается ведомством, и зачастую, бюджет урезают, что далее принуждает к анализу сметы и сокращению расходов или отнесения расходов за свой счет. В большинстве организаций возможно применение гибкого бюджетирования, так как заранее известен календарь соревнований на следующий год, а гибкость необходима в связи с возможным уменьшением/увеличением целевого финансирования.

Рекомендации для анализируемых некоммерческих организаций в направлении учета следующие: составление грамотной учетной политики, использование элементов управленческого учета, организация системы внутреннего контроля за целевым расходованием средств; в направлении налогообложения: использовать все имеющиеся в законодательстве льготы по социально

ориентированным некоммерческим организациям, отслеживать изменения налогового законодательства.

Список литературы:

1. Ельсукова Т.В. Бюджетирование на основе метода управленческого учета ТА (Throughput accounting)/ Вестник Казанского ГАУ — 2013 — № 1 (27) — С. 34—39.
2. Приказ Министерства финансов РФ «О бухгалтерской отчетности» от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. Приказа Минфина России от 04.12.2012 № 154н).
3. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г.
4. Федеральный закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г.

СЕКЦИЯ 3.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Байсумова Элиса Идрисовна

*студент факультета экономики и управления,
кафедры «Мировая и национальная экономика» Московского
Государственного Машиностроительного Университета (ММИ),
РФ, г. Москва*

E-mail: elisa.baisumova@mail.ru

Галимов Руслан Ринатович

*старший преподаватель кафедры
«Мировая и национальная экономика» Московского
Государственного Машиностроительного Университета (ММИ),
РФ, г. Москва*

PROBLEMS OF PARTICIPATION OF RUSSIAN ENTERPRISES IN INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES AT THE PRESENT STAGE

Baisumova Elisa

*student at the Faculty of Economics and Management,
Department of «Global and National Economy»
of Moscow State Engineering University (MAMI),
Russia, Moscow*

Galimov Ruslan

*senior lecturer in "Global and National Economy"
of Moscow State Engineering University (MAMI),
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В данной статье стратегический альянс рассматривается как эффективная форма объединения компаний, максимально соответствующая критериям стратегических целей. Определены основные типы, виды и мотивы создания стратегических альянсов, описаны их преимущества и недостатки. Также раскрыты проблемы участия российских компаний в международных стратегических альянсах на современном этапе и приведены направления их решения.

ABSTRACT

In this article strategic alliance is considered as the effective form of companies cooperation, in accordance with certain strategic targets. The main types and motifs, all advantages and disadvantages of strategic alliances are described. Also the problems of participation of Russian companies in international strategic alliances at the present stage are defined and ways of solving them are given.

Ключевые слова: интеграция; глобализация; стратегический альянс; кооперация; мировая экономика.

Keywords: integration; globalization; strategic alliance; cooperation; the world economy.

Одним из ключевых факторов развития экономики на современном этапе является стремительно набирающий силу процесс интеграции, происходящий как на мировом, так и на национальном уровнях, и участвующий как в микро-, так и в макропроцессах.

В условиях глобализации, которая сегодня происходит во всех сферах реализации человеческой деятельности и с каждым днем проявляется все сильнее, возрастает градус конкурентной борьбы, создающий множество препятствий, но так же и возможностей для международных корпораций. При подобных обстоятельствах у данных компаний возникает необходимость разработки новых стратегий повышения уровня собственной конкурентоспособности. В связи с этим идет активный поиск и исследование новых форм сотрудничества в рамках интеграции.

Немаловажным моментом в данном процессе является определение баланса интересов и преимуществ участников интеграционных объединений, исходя из чего формируются такие формы сотрудничества, которые отличались бы наибольшей гибкостью в вопросе управления и координирования их деятельности, а также наиболее полно отвечающие требованиям и особенностям современного мира. Максимально подходящей и перспективной по этим параметрам

является такая форма кооперации, как формирование стратегических альянсов.

Стратегические альянсы представляют собой сотрудничество нескольких промышленных предприятий, которое направлено на достижение долговременных результатов, стабильное и устойчивое развитие деятельности корпораций-участниц, а также осуществление совместных торговых программ. Отличительной особенностью стратегических альянсов является сохранение независимости и полной юридической и экономической самостоятельности каждой вступившей в альянс корпорации. По своей структуре стратегические альянсы включают в себя несколько организационных форм (рисунок 1).



Рисунок 1. Организационные формы стратегических альянсов

Данная особенность улучшает качество функционирования стратегических альянсов и увеличивает конкурентоспособность промышленных предприятий за счет того, что создаются возможности выхода на новые рынки сбыта продукции и эффективного использования сильных сторон участников, а также возможности разделения рисков, совершенствования старых технологий и освоение новых.

В рамках мировой экономики стратегическим альянсам уделяют большое внимание и зачастую рассматривают их в роли одного из основополагающих факторов ее развития. Стоит отметить, что за последние годы динамика их развития возросла в несколько раз.

Понятие стратегические альянсы впервые появилось в 80-х годах и с тех пор они начали активно функционировать в таких секторах,

как фармацевтика, производство химической продукции, электроники и электрооборудования, компьютерной техники, телекоммуникационного оборудования и телекоммуникаций, а также в сфере финансовых и деловых услуг. По данным ОЭСР на сегодняшний день создано свыше 70 тыс. альянсов, при этом более 61 % из числа сформированных альянсов являются международными [1].

Говоря о российской экономике, стоит учитывать, что состояние таких отраслей, как авиационная промышленность, автомобилестроение, фармацевтика в определенной степени отстает от мирового уровня и качества. В связи с этим, стратегические альянсы приобретают статус важного инструмента развития и модернизации отстающих отраслей экономики. Но, тем не менее, российские компании недостаточно активно практикуют создание стратегических альянсов с зарубежными партнерами.

Этот неблагоприятный факт связан с несколькими рядом причин:

- отклонение от стратегических целей;
- несоответствующие реальности ожидания;
- операционные и географические несостыковки;
- отсутствие достаточной мотивации;
- неспособность адаптироваться к новому стилю менеджмента;
- недостаток доверия;
- неспособность проанализировать существующие культурные различия между организациями и людьми;
- отсутствие опыта ведения международного бизнеса и взаимодействия с зарубежными партнерами;
- недостаточно точное представление о преимуществах стратегических альянсов.

Действительно, преимуществ у подобной формы кооперации много [2]:

- экономия на масштабах производства;
- совместное использование производственных мощностей;
- объединение усилий в производстве компонентов или сборке конечной продукции;
- снижение неопределенности и усиление стабильности развития, поскольку в долгосрочных отношениях с критическим партнером объединяются их опыт и ресурсы;
- снижение рисков деятельности;
- получение доступа на рынок, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры и определенный менталитет, продвижение на рынок продукции друг друга;

- передача технологий, знаний и ноу-хау, проведение совместных исследований, обучение персонала;
- совместная разработка и производство технически сложных изделий (средств коммуникаций, компьютеров, самолетов и т. п.).

Однако не стоит забывать, что функционирование стратегических альянсов так же связано и с некоторым количеством проблем, поэтому их создание всегда сопровождается определенными рисками, которые необходимо учитывать.

Зачастую стратегические альянсы имеют короткий срок существования и распадаются. К числу причин, почему так происходит, можно отнести трудности и нюансы, связанные с их созданием, в том числе [4]:

- расхождение целей и интересов предприятий, входящих в альянс;
- дополнительные издержки на начальной стадии формирования альянса;
- влияние человеческого фактора;
- взаимодействие стратегических альянсов с органами власти.

Таким образом, для достижения успеха необходимо в первую очередь тщательно планировать процесс реализации любых сделок, эффективнее координировать действия, а также огромное внимание уделить мотивации персонала всех компаний-участниц альянса для создания максимально эффективной базы работников.

Стоит отметить, что несмотря на неблагоприятные тенденции и отсутствие опыта сотрудничества, некоторым отраслям российской экономики создание стратегических альянсов может помочь минимизировать объем затраченных усилий и ресурсов, а также обеспечить доступ к передовым знаниям зарубежных партнеров и, как следствие, достичь мирового уровня. К примеру, в секторе фармацевтики это способствовало бы снижению стоимости продукции и созданию возможности выхода на новые рынки; в сфере коммуникаций — разработке новых глобальных продуктов и стандартов систем связи; в секторе автомобилестроения — объединению финансовых и технологических ресурсов для разработки новых моделей безопасных автомобилей и двигателей, а также достижению экономии на масштабах производства и выхода на новые рынки; в отрасли авиаперевозок — снижению издержек при разработке общих систем резервирования и продажи билетов, обслуживания клиентов и т. д. [3].

В современных условиях наиболее выгодным и эффективным способом сотрудничества между корпорациями является именно объединение их общих усилий в рамках стратегического альянса.

Исходя из этого, российским предприятиям необходимо развиваться в данном направлении, искать способы выхода на зарубежные рынки и перестраивать политику ведения переговоров и сделок таким образом, чтобы отслеживать успешность их выполнения на всех уровнях реализации. Помимо этого им следует предпринимать любые действия лишь в соответствии с изначально поставленными задачами и целями в расчете достичь долгосрочного сотрудничества, так как формирование международных стратегических альянсов является взаимовыгодной формой межорганизационных отношений.

Список литературы:

1. Горид А.Л., Катенев В.И., Руденко М.Н. Современные формы взаимодействия и интеграции предпринимательства. Пермь: Изд-во ПГНИТУ, 2011. — 238 с.
2. Калюгина С.Н. Стратегические социальные альянсы промышленных предприятий и их влияние на развитие социальной ответственности российского бизнеса // Российское предпринимательство. — 2011. — № 2. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/11341/> (дата обращения: 27.02.1015).
3. Клочко О.А. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности // Евразийский международный научно-аналитический журнал — 2012. — № 4 (44). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4300> (дата обращения: 27.02.1015).
4. Руденко М.Н. Мотивы создания стратегических альянсов // Вестник Пермского университета. — 2011. — № 4(11). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/motivy-sozdaniya-strategicheskikh-alyansov> (дата обращения: 27.02.1015).

ОСОБЕННОСТИ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЯ III В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

Васильева Екатерина Олеговна

*студент, Финансовый университет при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
E-mail: katkavs@mail.ru*

Нефедов Михаил Дмитриевич

*канд. экон. наук,
доцент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва
E-mail: mdnefedov2008@yandex.ru*

BASEL III IMPLEMENTATION FEATURES IN RUSSIAN BANKS

Ekaterina Vasilyeva

*student,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

Nefedov Michael

*candidate of Economics, assistant professor
of Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется российский банковский сектор в условиях перехода на новые стандарты международного регулирования. Рассматриваются основные положения Базеля III, особенности и эффект от их внедрения в российских банках.

ABSTRACT

The article analyzes Russian banking sector in the transition to new international regulatory standards. The article considers the main provisions of Basel III, their peculiarities and implementation effect within Russian banks.

Ключевые слова: российская банковская система; Базельское соглашение; глобализация; регулирование банковской деятельности; устойчивость банков.

Keywords: Russian banking system; Basel Accord; globalization; banking regulation; banking sector stability.

Главным следствием финансово-экономического кризиса 2008—2009 гг. стало осознание необходимости изменения самой парадигмы финансового регулирования и разработки новых, более комплексных подходов к обеспечению устойчивости финансовой системы, и, в частности, банковского сектора.

Мировой финансовый кризис стал свидетельством того, что регуляторам необходимо обращать значительное внимание на качество и структуру капитала банков, диверсификацию кредитного портфеля, стандарты в области управления ликвидностью и другие направления деятельности банковских институтов, в том числе исключение «клубного подхода» в управлении рисками [1, с. 131]. В результате Базельский комитет по банковскому регулированию и надзору (далее — Комитет) разработал новую редакцию положений — Базель III, направленных на укрепление стабильности развития мировой финансовой системы.

В 2011 году Центральным банком РФ было выпущено официальное сообщение, в котором говорилось о необходимости внедрения требований Базеля III в России. Одним из основных положений документа являлось то, что Российская Федерация как член «Группы 20» и Комитета должна обеспечить своевременную и надлежащим образом организованную имплементацию в российской банковской сфере новых международных регулятивных требований. В связи с этим Банк России принял решение о реализации рекомендаций третьего Базельского соглашения в российских банковских институтах в соответствии с установленными Комитетом сроками внедрения. Соответствующие положения предусмотрены проектом Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года (далее — Стратегия), подготовленным Правительством РФ и Банком России.

В Стратегии представлены ключевые направления деятельности российских кредитных организаций, а также надзорных и регуляторных органов, нацеленной на обеспечение внедрения одобренных международным сообществом рекомендаций Совета по финансовой стабильности (далее — СФС) и Комитета:

- повышение требований к качеству, структуре и достаточности капитала;
- ужесточение требований к уровню ликвидности;
- развитие подходов по идентификации и оценке системных рисков, анализу устойчивости банковского сектора, включая макропруденциальный и контрциклический аспекты;

- совершенствование стандартов отчетности, в том числе гармонизация с международными стандартами;
- реформирование системы материального стимулирования;
- трансграничные аспекты финансового оздоровления и банкротства системно значимых кредитных организаций.

Помимо прочего, в документе отмечается, что «реализация указанных направлений будет осуществляться с учетом специфики российской экономики и особенностей банковского сектора» [2].

Предполагается, что новые требования Базеля III в полном объеме будут внедрены в России с 1 января 2019 г. [5]. Имплементация положений в российскую экономику будет осуществлена поэтапно, в соответствии с согласованными на международном уровне сроками (таблица 1).

Таблица 1.

**Этапы внедрения положений Базеля II и Базеля III
в Российской Федерации**

Стандарт	Положение	Плановый период
Базель II	Внедрение второго компонента Базеля II	Не ранее 2014 г.
	Внедрение подхода по оценке кредитного риска на основе системы внутренних рейтингов	После 2015 г.
Базель III	Поэтапное внедрение требований к уровню достаточности базового и основного капиталов	2013—2015 гг.
	Поэтапное внедрение требования к формированию буфера консервации капитала	2016—2018 гг.
	Показатель «леверидж» – период наблюдения	2011—2012 гг.
	Сопоставление показателя «леверидж» и его компонентов с требованиями к капиталу, рассчитанными с учетом уровня рисков	2013—2017 гг.
	Раскрытие информации о значении «левериджа» и его компонентах	С 1 января 2015 г.
	Введение показателя «леверидж» в качестве обязательного	С 1 января 2018 г.
	Период мониторинга показателя краткосрочной ликвидности	2011—2014 гг.
	Введение показателя краткосрочной ликвидности в качестве обязательного	С 1 января 2015 г.
	Период наблюдения за уровнем показателя чистого стабильного фондирования	2012—2017 годы
	Введение показателя чистого стабильного фондирования в качестве обязательного	С 1 января 2018 г.
Действие положений Базеля III в полном объеме	С 1 января 2019 г.	

В целом, анализ соответствия российских банков требованиям Базеля III показал следующее: отечественные банки вполне готовы к выполнению нормативов достаточности капитала, поскольку Банком России ранее были предусмотрены значения данных показателей на сопоставимом, а порой и превосходящем, уровне (таблица 2). Основные трудности будут вызваны применением новых нормативов по ликвидности, а также введением показателей «левериджа», чистого стабильного фондирования и контрциклического буфера [7]. Российские банковские институты будут вынуждены вносить коррективы в структуру баланса и капитала, а также разрабатывать планы по митигации возможных рисков. Тем не менее, несмотря на определенные сложности, с которыми столкнутся российские банки, интеграция в мировую финансовую систему является необходимым условием развития национальной экономики.

Таблица 2.

**Сравнительный анализ ключевых требований к капиталу
Базельского комитета и Центрального банка РФ**

Показатель	Среднее значение в России	Базель II	Базель III
Совокупный норматив достаточности капитала	19 %	8 %	10,5 %
Норматив достаточности капитала I уровня	12,4 %	4 %	6 %
Коэффициент ликвидности	H2 (мгновенная): 15 % H3 (текущая): 50 % H4 (долгосрочная): 120 %	-	Текущая ликвидность: 100 %

В настоящее время российской банковской системе предстоит решить несколько базовых задач. Во-первых, необходимо сократить концентрацию рисков в рамках одного проекта. Концентрация на уровне 25 % капитала является достаточно высокой, кроме того, следует минимизировать вероятность реализации ситуаций, связанных с сокрытием действительного масштаба риска при использовании подставных организаций.

Во-вторых, отечественные банковские институты должны исключить из капитала субординированные кредиты согласно требованиям Базеля III в области повышения качества структуры капитала, объем которых необходимо сокращать на 10 % ежегодно [4, с. 140]. Не менее важным представляется уменьшение уровня отраслевой концентрации, в частности, в сферах, связанных с повышенным уровнем риска:

строительство, рынок недвижимости, операции на финансовых рынках и т.п.

Базельское соглашение III также содержит требования общего и конкретного характеров, которые являются предметом рассмотрения для банков. Кредитным организациям необходимо разработать систему мер, направленную на снижение потребности в избыточном капитале в целях обеспечения эффективности использования ограниченных ресурсов и корректировки бизнес-моделей для развития гибких структур с качественным капиталом и высокой ликвидностью.

Помимо количественных требований, Базель III также предусматривает применение банками новых стандартов по организации системы внутреннего контроля, а также разработку проактивных мер реагирования на рисковые ситуации.

Так, одним из основных положений Базеля III также является стресс-тестирование, которое предполагает оценку финансовой устойчивости банков в случае реализации различных сценариев, предусматривающих ведение деятельности в неблагоприятных условиях. Основной целью проведения данного стресс-тестирования является составление эффективных планов по финансовому оздоровлению организации при наступлении стрессовой ситуации. В планах самооздоровления необходимо отразить способы решения потенциальных проблем, связанных с уровнем достаточности капитала и ликвидности, и конкретные меры по восстановлению финансовой стабильности кредитной организации без рассмотрения возможности заимствования средств у центрального банка. В России соответствующее требование было закреплено в Письме Банка России от 29 декабря 2012 года № 193-Т «Методические рекомендации по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости».

В целях проведения стресс-тестирования Банк России рекомендует использовать сценарий со следующими значениями параметров [6]:

- сокращение ВВП на 1,5 %;
- снижение фондовых индексов российского рынка на 30—50 %;
- значительный рост процентных ставок по государственным ценным бумагам (на 200—350 базисных пунктов) и корпоративным ценным бумагам (на 500—1000 базисных пунктов).

Банком России предусмотрена возможность оказания финансовой поддержки системно значимым кредитным организациям, планирование которой осуществляется ЦБ РФ в конфиденциальных условиях.

Оценка качества управления кредитной организацией также будет зависеть от системы мотивации сотрудников, ответственных за принятие рисков и осуществляющих внутренний контроль. Согласно положениям Базельских соглашений, а также принципам разумного подхода к вознаграждению, разработанным СФС, система материального стимулирования напрямую должна коррелировать с уровнем принимаемых рисков, а также величиной убытка в случае их реализации.

Переход на новые стандарты оценки рисков и банковского надзора, очевидно, предусматривает решительные и последовательные действия национальных регуляторов. В России ключевым шагом в данном направлении стало вступление в силу новой инструкции Центрального банка РФ № 139-И о порядке расчета нормативов достаточности капитала [3]. Данная инструкция устанавливает значения коэффициента риска по определенным группам заемщиков, в том числе для заемщиков, имеющих неудовлетворительное финансовое состояние, являющихся офшорными компаниями либо не соответствующих требованиям в области прозрачности деятельности (раскрытия информации). Для последних фактически определен «запрещающий» коэффициент риска, что свидетельствует об ужесточении регулирования, усилении борьбы за транспарентность деятельности и нивелировании возможности кредитования проектов акционеров банков.

Прогнозируется, что внедрение положений Базеля III поспособствует сокращению числа банков вследствие слияний и поглощений в банковском секторе, а также вытеснения их более рентабельными организациями, например, страховыми компаниями, различными инвестиционными фондами, финансовыми подразделениями транснациональных корпораций.

Цель применения стандартов Базель III в России заключается как в оздоровлении банковского сектора и его «очищении» от неэффективных кредитных организаций, в том числе ставящих под угрозу стабильность отечественной банковской системы в целом, так и в приведении банковского регулирования и надзора Российской Федерации в соответствие с международными стандартами в данной области. Помимо усиления устойчивости банков к стрессовым ситуациям, это позволит российским банкам увеличить их кредитные рейтинги и быть полноправными участниками международных финансовых отношений. Развитие банковской системы России является залогом успешного проведения инвестиционных и торговых операций на международном уровне.

Список литературы:

1. Горелая Н.В., Карминский А.М. Основы банковского дела: учеб. пособие. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. — 272 с.
2. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. № 1472п-П13, 01-001/1280 «О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
3. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков» (с изменениями и дополнениями). Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
4. Луговцов Р.Ю. Базель III в российской банковской действительности // Экономические науки. — 2012. — № 5. — С. 140—142.
5. Об основных направлениях и сроках реализации пакета реформ Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III). — 2011. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=110329_120551baze11.htm (дата обращения 01.02.2015).
6. Письмо Банка России от 29 декабря 2012 г. № 193-Т «О Методических рекомендациях по разработке кредитными организациями планов восстановления финансовой устойчивости». Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
7. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. — 2011. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf> (дата обращения 07.02.2015).

ВОЗДЕЙСТВИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ НА МАКРОУРОВНЕ

Корзик Павел Михайлович

*выпускник аспирантуры, Белорусский Государственный Университет,
Республика Беларусь, г. Минск
E-mail: pavel.korzik@gmail.com*

MACROECONOMIC IMPACT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE ECONOMY OF THE HOST COUNTRY

Pavel Korzik

*postgraduate, Belorussian State University,
Belarus, Minsk*

АННОТАЦИЯ

Цель настоящей статьи — предложить методологию анализа деятельности транснациональных корпораций в контексте влияния, оказываемого ими на национальные экономики на макроуровне. Актуальность работы обусловлена фактическим доминированием международных компаний на мировых рынках товаров, услуг и технологий. В ходе исследования описаны механизмы возможного воздействия транснационального бизнеса на рынок капитала, торговлю, занятость и производительность труда в принимающей стране, что позволяет повысить эффективность выработки мер внешнеэкономической политики.

ABSTRACT

The main goal of the article is to develop the methodology of the analysis of transnational corporations' host country impact on the macro-level. The importance of the research question is mainly due to the domination of transnational corporations on the international markets for goods, services and technologies. The article elaborates on the transnational business' host country impact on the capital market, state of the international trade, labor market development and productivity dynamics. The results of the research may be employed for the development of the effective national policies in the field of foreign direct investment regulation.

Ключевые слова: воздействие ТНК; динамика ПИИ; принимающая страна.

Keywords: TNC impact; FDI dynamics; host country effects.

Объективной реальностью современной глобальной экономики является факт доминирования на мировом рынке сравнительно небольшого количества крупных компаний, на которые приходится значительная часть торгового оборота, и которые фактически контролируют мировые рынки капитала и технологий.

В целях успешного развития странам приходится разрабатывать национальные стратегии по взаимодействию с транснациональными корпорациями (ТНК). В свете важности рассматриваемого вопроса особенно актуальным, с точки зрения разработки конкретных мер экономической политики, видится изучение влияния, оказываемого международным бизнесом на принимающие страны.

Воздействие ТНК на национальную экономику является многоплановым и разнообразным, часто выходит за экономические рамки [1, с. 184]. Анализ в настоящей статье ограничивается рассмотрением макро-эффектов от присутствия международного бизнеса — сознательное сужение исследовательского поля позволяет упрочнить связь полученных результатов с практикой.

Экономический эффект ТНК на макроуровне складывается из четырёх компонентов: воздействие на капитал, торговлю, занятость и производительность труда.

ТНК как источник капитальных ресурсов характеризуется стабильностью и наличием длительного интереса [2, с. 72]. С другой стороны, эмпирические исследования не подтверждают тезис о стабильности, а для национальной экономики принципиальное значение имеет скорее не равномерность потока капитала, а итоговое положительное воздействие на экономику [3, с. 153].

Важной характеристикой ПИИ в качестве источника капитала также является простота обслуживания в сравнении с коммерческим кредитом — прибыли аффилированных структур проциклически связаны с динамикой ВВП принимающей страны [2, с. 72].

К косвенным преимуществам ТНК как источника капитала относятся возможность организации консорциумного финансирования, инициирование предоставления финансовой помощи по официальным каналам, а также мобилизация местных сбережений [4, с. 43].

В качестве недостатков инвестиций ТНК следует рассматривать сравнительную дороговизну ПИИ [2, с. 73], тот факт, что объём предоставляемых средств может быть не очень велик (до 80 %

капитала привлекается аффилиатами непосредственно в стране базирования [5, с. 76]), а также возможную проблему с трансфертным ценообразованием — если вклад ТНК является неденежным, то его оценка может быть затруднена [4, с. 45].

Авторская модель анализа воздействия ТНК на капитал изображена на нижеследующей схеме:



Схема 1. Воздействие ТНК на капитал в принимающей стране.

Источник — собственная разработка

Следующий компонент воздействия ТНК на экономику принимающей страны на макроуровне — влияние на торговлю. Основной вопрос при этом — являются ли ПИИ и торговля субститутами либо компонентами?

Воздействие ТНК на торговлю зависит от мотивов для инвестирования [6, с. 188]— если инвестиции нацелены на повышение эффективности, то продукт ПИИ обычно экспортируется за рубеж, что увеличивает экспорт; при этом, если доля местных компонентов в конечном продукте невелика, увеличивается импорт полуфабрикатов и промежуточных товаров. Когда основной мотив ПИИ — доступ к рынку, то результатом будет рост импорта деталей и компонентов, необходимых для производства; при этом конечный продукт не будет покидать национальных границ принимающей страны [6, с. 188]. Если цель инвестиций — доступ к ресурсам, то это влечет за собой рост объёма импорта оборудования для добычи и рост экспорта добываемых ресурсов [6, с. 188—189]. В случае, когда ПИИ нацелены на доступ к определённым активам, итоговый эффект будет зависеть от свойств активов [6, с. 189].

Анализ воздействия ТНК на количественные и качественные показатели занятости в принимающей стране приведен в таблице:

Таблица 1.

Воздействие ПИИ на занятость в принимающей стране.

Источник — [7, с. 167]

Область воздействия	Прямые показатели		Косвенные показатели	
	Положительные	Отрицательные	Положительные	Отрицательные
Количество	Увеличивают капитал и создают рабочие места в растущих отраслях	ПИИ путём поглощения могут привести к увольнениям	Создают рабочие места за счёт прямых и обратных связей, эффекта мультипликатора	Использование импортного сырья и вытеснение местных фирм ведёт к снижению занятости
Качество	Рост заработной платы и производительности труда	В сфере занятости инициируют использование методик, которые могут быть нежелательными	Распространяют передовые методики в сфере занятости среди местных компаний	Снижают уровень оплаты труда по мере того, как домашние фирмы ввязываются в конкуренцию

Качественное воздействие ПИИ на занятость в принимающей стране гораздо более существенно, чем количественное [7, с. 194], а косвенное влияние — важнее, чем прямое [8, с. 192]. Анализ затрудняет тот факт, что косвенное и качественное воздействие измерить сложнее, чем прямое и количественное. Вместе с тем, эмпирическая проверка не находит существенной связи между объёмом ПИИ и уровнем или качеством занятости в принимающей стране [2, с. 82], [9, с. 52].

Воздействие ПИИ на производительность труда в принимающей стране будет зависеть от полноты утилизации ресурсов, климата отраслевых отношений, качества используемой рабочей силы. В общем случае, производительность труда вырастет, если ПИИ — экспортоориентированные, а существующие в национальной экономике условия стимулируют размещение производств, позволяющих достичь эффекта масштаба [2, с. 88].

Настоящее исследование интегрирует разрозненные подходы к анализу воздействия ТНК на принимающую страну, общей чертой

которых является макроуровень влияния. Рынок капитала, состояние торгового баланса, условия занятости населения и динамика производительности труда — являются ключевыми переменными, принимаемыми во внимание при выработке мер экономической политики. Учёт того, каким образом базовые категории макроэкономики взаимодействуют с транснациональным бизнесом в условиях глобальных рынков, является эффективным инструментом повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Список литературы:

1. Ietto-Gillies G. Transnational corporations and international production: concepts, theories and effects / G. Ietto-Gillies. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2005. — 252 p.
2. Moosa I.A. Foreign direct investment: theory, evidence and practice / I.A. Moosa. New-York: Palgrave, 2002. — 311 p.
3. Epstein G. The role and control of multinational corporations in the world economy / G. Epstein // The handbook of globalization / ed. J. Michie. Cheltenham; Northampton: Edward Elgar, 2003. — 421 p.
4. Lall S. TNCs and welfare of host countries: analytical considerations / S. Lall, P. Streeten // United nations library on transnational corporations: in 20 vol. / ed. J.H. Dunning. London: Routledge, 1993. vol. 3: Transnational corporations and economic development. — P. 43—76.
5. Hood N. TNCs and economic developments in host countries: empirical results / N. Hood, S. Young // United nations library on transnational corporations: in 20 vol. / ed. J.H. Dunning. Londo: Routledge, 1993. vol. 3: Transnational corporations and economic development. — P. 76—106.
6. World investment report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development / UNCTAD: A. Miroux [et al.]. New-York; Geneva: United Nations, 2006. — 340 p.
7. World investment report 1996. Investment, trade and international policy agreements / UNCTAD: K. Sauvart [et al.]. New-York; Geneva: United Nations, 1996. — 328 p.
8. World investment report 1994. Transnational corporations, employment and the workplace / UNCTAD: K. Sauvart [et al.]. New-York; Geneva: United Nations, 1994. — 446 p.
9. Multinational corporations in world development/ United Nations department of economic and social affairs. New-York: United Nations, 1973. — 195 p.

СЕКЦИЯ 4.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ИЗУЧЕНИЕ ПРОБЛЕМ ВНЕДРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ WCM НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Шипилова Кристина Васильевна

аспирант кафедры «Экономика и организация производства»

Университет Машиностроения,

РФ, г. Москва

E-mail: ch.shipilova@yandex.ru

STUDYING OF PROBLEMS OF INTRODUCTION OF THE WCM PRODUCTION SYSTEM AT THE DOMESTIC ENTERPRISES

Shipilova Kristina

*postgraduate Student Department of Economics and Industrial
Management Moscow State University of Mechanical Engineering (MAMI),*

Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена выявлению основных проблем и ограничений, возникающих в процессе внедрения производственной системы WCM на отечественных предприятиях.

ABSTRACT

This article examines the main problems and constraints encountered in the implementation process of the production system WCM at the domestic enterprises.

Ключевые слова: Производство мирового класса; ограничители внедрения.

Keywords: World Class Manufacturing; limiters implementation.

В современных условиях эффективная организация производственных процессов является главным резервом роста конкурентоспособности предприятия. В связи с этим, отечественные предприятия, стремясь улучшить свои позиции, проявляют интерес к изучению мировых практик в области организации производства и ищут пути построения эффективно работающих производственных систем, так как главный резерв роста конкурентоспособности машиностроения — эффективная организация процессов, для успешного функционирования которых в современных условиях необходимы новые формы и методы эффективной организации производства

При изучении иностранного опыта организации производства, можно заметить, что достаточно большое количество зарубежных предприятий, строят свою организацию на основе концепции World Class Manufacturing (WCM), что в переводе - производственная система мирового класса, представляющая собой интегрированную модель, включающую различные мероприятия, способствующие оптимизации процесса производства, основываясь на улучшении качества продукции, сокращении расходов, гибкости производства.

Методология WCM сформировалась в 80-х гг. XX века в Японии и изначально была известна как комплексная система обеспечения всеобщего обслуживания оборудования.

Сейчас Производство Мирового класса включает в себя 10 основных направлений: Безопасность, Перераспределение расходов, Нацеленное улучшение, Автономное обслуживание, Организация рабочего места, Профессиональное обслуживание, Контроль качества, Логистика / Служба работы с клиентами, Развитие персонала, Окружающая среда.

Помимо основных направлений — колонн, в WCM также есть набор базовых фундаментальных инструментов, без которых невозможно полноценное развертывание программы, каждый из которых представляет собой совокупность определенных методик и правил.

В соответствии с данной концепцией вся компания работает как одна команда, нет привычного разделения на операторов, знающих, как нажимать на кнопки, механиков, знающих, как обслуживать оборудование, отдела контроля качества, знающего, как выявить брак, но не знающего, как его предотвратить. В этой программе люди и машины работают как единое целое. Каждый сотрудник такого предприятия ставит перед собой основную задачу: своей работой помочь компании достичь глобальной цели — удовлетворения потребителя и повышения конкурентоспособности.

Данная концепция была разработана на предприятии Toyota, опыт которой показал всему миру, что повысить эффективность предприятия можно в короткие сроки и без лишних материальных затрат, и в последнее десятилетие WCM внедряются и на отечественных предприятиях, но в итоге не всегда успешно, и внутренние проблемы предприятия усугубятся проблемами внедрения.

В связи с этим актуальность данной работы обусловлена необходимостью изучения опыта внедрения производственных систем и выявлению основных ограничителей внедрения на отечественных предприятиях.

В ходе теоретического исследования концепции WCM и опыта внедрения на отечественных предприятиях, выявлены основные ограничители, препятствующие разворачиванию WCM, которые представлены графически на рисунке 1.



Рисунок 1. Ограничители разворачивания WCM

Таким образом, выявлены несколько причин, ограничивающих применение данной системы в условиях функционирования российских предприятий. Одна из них, и, пожалуй, самая важная — это персонал. Формирование персонала и управление им — вот наиболее сложная задача, без решения которой невозможна долгосрочная конкурентоспособность любой организации, не важно, где она находится в Японии, США или России. В силу объективных

причин, не каждое предприятие может похвастаться уровнем подготовки персонала и системой корпоративных ценностей, существующих в компании. А ведь, именно персонал и является залогом успешного внедрения производственной системы как модели управления, системы взаимоотношений на предприятии.

Также достаточно важным условием является наличие грамотного руководителя, который выстроит эффективный план внедрения и развития предприятия. В тоже время компании должны быть четко налажены процессы коммуникации и взаимодействия, так как различным группам персонала необходимо по-разному описывать преимущества, риски, проводимые изменения и возможности, которые несет с собой процесс внедрения производственной системы. В результате этого, большинство страхов, возмущения, недопонимания и порицания, которые связаны с инициативами по внедрению WCM, могут быть предотвращены в начале разработки плана внедрения производственной системы.

Немаловажным является и степень изученности основ, терминологии, методики внедрения, принципа работы колонн и инструментов WCM, так как недопонимание сущности системы мирового класса при внедрении не принесет положительных результатов.

Несмотря на все трудности, возникающие при внедрении новой производственной системы, при успешном внедрении WCM на предприятии, можно добиться превосходства или равенства с конкурентами в инновациях, качестве, цене, гибкости, дисциплине поставок и сервисе. Более того, применение передовых методик, достижение успешных результатов дают российским предприятиям возможность поднять свой авторитет, как на отечественном, так и на мировом рынках. На макроуровне — это инвестиционная привлекательность предприятия и страны в целом как успешного партнера.

Следует обратить внимание, на то, что WCM диктует необходимость комплексного подхода к организации производства. Только он способен обеспечить максимальный эффект с точки зрения текущей прибыльности и капитализации предприятия.

Однако не все методы WCM возможно применить на большинстве отечественных предприятий, так как условия функционирования отличаются от зарубежных предприятий.

В связи с этим в российских условиях функционирования предприятий, целесообразна разработка метода внедрения системы с учетом уникальных особенностей каждого из предприятий отрасли.

В результате при успешном внедрении WCM на предприятии, можно добиться превосходства или равенства с конкурентами в инновациях, качестве, цене, гибкости, дисциплине поставок и сервисе и др.

Список литературы:

1. Лайкер Дж. Дао Тойота: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира. М.: Альпина Паблишер. 2013. — 400 с.
2. Яковлев С. Современные концепции управления производством // Рациональное управление предприятием: информационно-аналитический журнал. — 2007. — № 4. — 74—83 с.

СЕКЦИЯ 5.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

АНАЛИЗ ОБЩЕГО СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

Гвоздева Елена Александровна

*старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Рубцовского индустриального института,
РФ, г. Рубцовск
E-mail: gvozdeva19@mail.ru*

Викулина Алёна Сергеевна

*студент 4 курса, кафедра «Финансы и кредит»
Рубцовского индустриального института,
РФ, г. Рубцовск
E-mail: aliona.vikulina@yandex.ru*

Голубицкая Мария Павловна

*студент 4 курса, кафедра «Финансы и кредит»
Рубцовского индустриального института,
РФ, г. Рубцовск
E-mail: aliona.vikulina@yandex.ru*

OVERALL CONDITION ANALYSIS OF RUSSIAN ENGINEERING INDUSTRY

Elena Gvozdeva

*senior lecturer of Finance and Credit Chair, Rubtsovsk Industrial Institution,
Russia, Rubtsovsk*

Alena Vikulina

*4-year student of Finance and Credit Chair, Rubtsovsk Industrial Institution,
Russia, Rubtsovsk*

Maria Golubitskaya

*4-year student of Finance and Credit Chair, Rubtsovsk Industrial Institution,
Russia, Rubtsovsk*

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ основных показателей, характеризующих состояние отрасли машиностроения России. Выявлены проблемы предприятий машиностроения на современном этапе, а также основные стратегические ориентиры развития.

ABSTRACT

The article deals with the analysis of basic indicators which characterize the condition of engineering industry in Russia. Problems of engineering enterprises in modern times and basic strategic development focuses are identified.

Ключевые слова: машиностроение; предприятия машиностроения.

Keywords: engineering; engineering enterprises.

Перспективы развития промышленности России неразрывно связаны с уровнем развития машиностроительного комплекса страны, главной задачей которого является обеспечение всех отраслей народного хозяйства высокоэффективными машинами и оборудованием. В настоящее время машиностроение считается одной из самых проблемных отраслей промышленности России.

Рассматривая промышленное производство в долгосрочной ретроспективе, следует отметить, что его динамика в постреформенный период характеризовалась этапами падения (1991—1998 гг.), стабилизации с положительным трендом (1999—2004 гг.), роста (2006—2008 гг.), падения в период мирового финансового кризиса и последующего восстановительного роста с выходом на докризисный уровень (2009—2014 гг.).

Динамика индекса производства по России за 2007—2014 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Динамика индекса производства в % к предыдущему году

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обрабатывающие производства, всего:	110,5	100,5	84,8	110,6	108	105,1	100,5	102,1
Производство машин и оборудования	126,7	99,5	66,8	115,2	111,1	102,7	96,6	92,2
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	110,9	92,6	68,4	118,9	111,9	106,4	99	99,5
Производство транспортных средств и оборудования	107,8	100,4	68,5	127,2	117,2	110,3	102,2	108,5

Примечание: построено по данным [1]

Как видно из данных таблицы, в 2007 г. наблюдались положительные темпы роста по всем видам производств. В 2008—2009 гг. мировой финансовый кризис, настигший практически все отрасли национальной экономики, внес свои коррективы, в том числе, и в развитие машиностроительного комплекса страны. Главной проблемой стало резкое падение спроса на продукцию отрасли, обусловленное неплатежеспособностью покупателей.

Кроме того, среди основных проблем, с которыми столкнулись предприятия машиностроения в период кризиса можно выделить: нарушение ритмичности производства; замедление расчетов с кредиторами; низкую степень загрузки производственных мощностей; резкое сокращение численности работающих; удорожание и снижение доступности кредитного финансирования и др.

В подобных условиях большинство машиностроительных предприятий в результате падения платежеспособного спроса на их продукцию были вынуждены снизить ее выпуск, многие из них прекратили производство ряда машин и оборудования, частично или полностью изменив специализацию. В результате в 2009 г. темпы роста машин и оборудования составили —66,8 %, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования — 68,4 %, производства транспортных средств и оборудования — 68,5 %.

В 2010 г. ситуация резко изменилась — как по обрабатывающим производствам в целом, так и по отдельным видам деятельности наблюдалась положительная динамика. Особо следует отметить высокий темп роста транспортных средств и оборудования— 127,2 %.

Рост объема отгруженных товаров собственного производства в стоимостном выражении в период с 2010 г. по 2013 г. можно также проследить в таблице 2.

Таблица 2.

Анализ динамики объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по видам экономической деятельности, охватывающим машиностроение, млн. руб.

	2010	2011	2012	2013	2014	Темпы роста, %			
						2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Обрабатывающие производства, всего:	18880737	22813279	25110611	27132731	28757257	120,8	110,1	108,1	106,0
Производство машин и оборудования	1013071	1237036	1305850	1352142	1201944	122,1	105,6	103,5	88,9
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1131549	1329329	1481611	1535828	1311022	117,5	111,5	103,7	104,9
производство транспортных средств и оборудования	1669930	2339932	2800498	3161600	2925034	140,1	119,7	112,9	92,5

Примечание: построено по данным [1]

Однако, на наш взгляд, существенный рост производства в эти годы не следует трактовать как определенный «качественный скачек» в развитии машиностроения, это так называемый компенсационный рост, который позволил лишь приблизиться к докризисным объемам производства.

При этом необходимо отметить, что в немалой степени положительная динамика объемов производства наблюдалась за счет реализации инфраструктурных госпроектов, господдержки сельского хозяйства, роста потребительского кредитования, стимулируемого государством, реализации программы утилизации легковых автомобилей, что способствовало поддержанию инвестиционного и потребительского спроса на продукцию машиностроения.

В 2011—2013 гг. наблюдалось существенное снижение темпов роста машиностроения России. По мнению экспертов РИА Рейтинг, спад производства был связан с ухудшением инвестиционного климата внутри страны.

Динамика инвестиций в основной капитал в России находится в тесной корреляции с динамикой производства в машиностроительном комплексе. В 2013 году снижение инвестиций в основной капитал составило 0,3 %. В 2014 г. ситуация немного улучшилась за счёт реализации масштабных госпроектов. Рост инвестиций по предварительным оценкам составил около 0,5—1 % [2].

Главной проблемой машиностроительной отрасли на протяжении всего исследуемого периода остается изношенность основных фондов, которая составляет в среднем от 40 до 50 %. Анализ состояния материально-технической базы машиностроительного комплекса России за 2010—2013 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3.

Основные показатели состояния материально-технической базы машиностроительного комплекса России за 2010—2013 гг., в %

	производство машин и оборудования				производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования				производство транспортных средств и оборудования			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Степень износа основных фондов (на конец года)	43,2	44,0	44,6	44,9	47,3	47,4	47,1	46,9	49,6	49,3	48,2	47,4
Удельный вес полностью изношенных основных фондов (на конец года)	13,4	14,0	13,4	13,9	17,0	16,9	16,5	16,3	22,9	22,0	21,8	18,9
Коэффициент обновления основных фондов	13,0	12,0	12,4	13,7	9,8	11,1	11,2	12,3	11,9	8,2	11,1	11,2
Коэффициент выбытия основных фондов	0,9	1,0	0,9	1,4	0,9	1,0	1,1	1,0	0,8	0,7	0,9	1,3

Примечание: построено по данным [3]

Как видно из таблицы 3, степень износа основных фондов на 2013 г. составляет более 40 %. Причём удельный вес полностью изношенных основных фондов достаточно высок (от 13,9 до 18,9 %). Процесс обновления основных фондов идёт недостаточными темпами.

Необходимо также отметить, что за последние годы показатели состояния материально-технической базы обрабатывающего производства в России существенно не изменяются. Положительным моментом является небольшой рост коэффициента обновления основных фондов.

Анализ состояния основных фондов предприятий отрасли машиностроения приводит к выводу о низкой их эффективности. В результате — низкое качество продукции, невысокая конкурентоспособность не только на внешнем, но и на внутреннем рынке и, как следствие,

недостаточный объем реализации продукции и недостаточный объем инвестиционных средств для обновления основных фондов.

Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятий машиностроения, представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности предприятий машиностроения за 2010—2013 гг.

	производство машин и оборудования				производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования				производство транспортных средств и оборудования			
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013
Сальдированный финансовый результат, млн.руб.	36659	32816	54849	45832	50198	61411	73105	67171	-6282	63559	97196	61394
Рентабельность проданных товаров, %	6,9	6,6	7,0	7,1	9,1	9,1	8,3	8,1	4,8	5,5	5,3	4,4
Рентабельность активов, %	3,7	2,8	4,1	3,3	6,4	6,5	6,5	5,1	-0,3	2,1	2,8	1,6

Примечание: построено по данным [3]

Цифры, приведенные в таблице, свидетельствуют о том, что сальдированный финансовый результат деятельности предприятий машиностроения, как и показатели рентабельности в 2013 г. имели отрицательную динамику.

Анализ состояния и основных проблем машиностроительной отрасли России позволяет выделить стратегические приоритеты развития машиностроительного комплекса:

- повышение эффективности основных фондов;
- ускорение обновления основных фондов, внедрение новейшей техники и принципиально новых технологических процессов;
- повышение конкурентоспособности и качества продукции;

- повышение эффективности инвестиционной и инновационной деятельности.

Таким образом, состояние машиностроительной отрасли России на современном этапе можно охарактеризовать как достаточно сложное. Существует ряд проблем, решение которых во многом будет зависеть от эффективности принятых государством мер по поддержке и дальнейшему развитию отрасли.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.02.2015).
2. РИАРЕЙТИНГ. В 2014 году рост производства в машиностроении может возобновиться. / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://riarating.ru/corporate_sector_study/20140313/610610861.html (дата обращения 20.12.2014.).
3. Статистический сборник. Промышленность России 2014 / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234 (дата обращения 10.02.2015).

СЕКЦИЯ 6.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

РИСКИ ВОИНСКИХ ЧАСТЕЙ В ПРОЦЕССЕ МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТОРОННИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Нагорнова Елена Геннадьевна

*доцент, канд. экон. наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и автоматизации,
Вольского военного института материального обеспечения,
РФ, г. Вольск
E-mail: el-nag2010@yandex.ru*

RISKS OF MILITARY UNITS IN THE PROCESS OF MATERIAL SUPPORT BY EXTERNAL COMPANIES

Elena Nagornova

*associate professor, Candidate of Economic Sciences,
Associate professor of Accounting and Automatization Chair,
Volsky Military Institute of Material Support,
Russia, Volsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены вопросы организации материального обеспечения воинских частей сторонними организациями. На основе проведенного анализа раскрыты виды рисков, их содержание, определены элементы системы управления материальными рисками, предложены меры по снижению рисков материального обеспечения воинских частей.

ABSTRACT

The article deals with questions concerning the organization of material support of military units by external companies. Based on the carried analysis types of risks and their content are determined; elements of the material risks management system are identified, and measures to reduce risks of material support of military units are proposed.

Ключевые слова: воинские части; сторонние организации; риски обеспечения; система управления рисками; факторы и причины возникновения; меры по снижению рисков.

Keywords: military units; external companies; collateral risks; risks management system; factors and cause of occurrence; measures to reduce risks.

В современных условиях, характеризующихся повышением напряженности в политических и экономических отношениях на международном уровне, возрастает роль Вооруженных сил государства. Для поддержания жизнеспособности и боеготовности Вооруженных сил государство затрачивает значительные средства.

Одним из направлений поддержания жизнеспособности и боеготовности вооруженных сил является материальное обеспечение. В настоящее время в большинстве случаев материальное обеспечение осуществляется с привлечением сторонних организаций (коммерческих предприятий). Необходимость введения аутсорсинга обусловлена сокращением срока срочной службы, отменой непрофилирующих функций военнослужащих и повышением уровня профессиональной и боевой готовности личного состава, а также экономией средств и повышением качества материального обеспечения.

Вопросы, касающиеся сторонних организаций в войсках являются актуальными, поскольку от них зависит стабильная работа ВС РФ и выполнение непосредственных задач по повышению обороноспособности страны от внешних угроз, а так же лицо Российской Федерации на внешне-политической арене ввиду способности выполнения достигнутых договоренностей с союзниками в военной сфере.

Следовательно, аутсорсинг — неотъемлемая часть боеспособных войск. Передача несвойственных Министерству обороны функций — это абсолютно оправданное решение, которое в других странах активно функционирует и развивается. В настоящее время аутсорсинг успешно функционирует в таких странах как Казахстан, Азербайджан, Молдавия, Армения.

На практике система материального обеспечения ВС РФ сторонними организациями не всегда работала эффективно. Последствия не достаточно отлаженной системы материального обеспечения воинских частей в условиях аутсорсинга проявляются в виде риска снижения боеготовности.

Снижение рисков воинской части возможно за счет управления ими, которое предполагает их выявление и оценку, а также

использование таких процедур и методов управления, которые бы снижали возможные риски.

В настоящее время существует необходимость развития и совершенствования системы материального обеспечения с учетом выявленных недостатков ее функционирования и предвидения рисков во взаимодействии воинских частей и сторонних предприятий.

В сфере материально-технического обеспечения ВС РФ основной специализированной организацией являлось ОАО «Оборонсервис» [6; 1, с. 4—5]. На момент создания ОАО «Оборонсервис» объединяло 341 организацию. ОАО «Оборонсервис» подведомственно девять открытых акционерных обществ, имеющих приоритетные направления деятельности в сфере обеспечения интересов ВС РФ, табл. 1.

Таблица 1.

Организации, входящие в холдинг «Оборонсервис»

Наименование ОАО	Количество организаций на момент создания	Приоритетные направления деятельности
«Авиаремонт»	39	Гарантийное и сервисное обслуживание, модернизация, ремонт и утилизация авиационной техники
«Спецремонт»	57	Гарантийное и сервисное обслуживание, модернизация, ремонт и утилизация техники
«Ремвооружение»	46	Гарантийное и сервисное обслуживание, модернизация, ремонт и утилизация вооружения и военной техники
«Оборонстрой»	32	Строительство и эксплуатация объектов
«Агропром»	66	Производство и поставка сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров
«Оборонэнерго»	11	Эксплуатация, обслуживание, ремонт, модернизация энергетических объектов
«Воентогр»	64	Торгово-бытовое обслуживание и организация питания
«Красная звезда»	21	Производство полиграфической продукции и осуществление деятельности в сфере культуры и средств массовой информации
«Славянка»	5	Предоставление гостиничных услуг, выполнение работ по содержанию казарменно-жилищного фонда, уборке помещений и прилегающих территорий воинских частей
Итого	341	---

В настоящее время ОАО «Оборонсервис» занимает значительную долю на рынке аутсорсинговых услуг для МО РФ, табл. 2.

Таблица 2.

Доля ОАО «Оборонсервис» в обеспечении интересов МО РФ

Направление в обеспечении интересов МО РФ	Доля, %
Обслуживание, текущий ремонт зданий и жилого фонда МО РФ	100
Питание военнослужащих	70
Пошив обмундирования	100
Обслуживание линий электропередачи	100
Сервисные и ремонтные работы по ВВТ	50

Несмотря на верный подход к введению аутсорсинга в систему обеспечения ВС РФ практика его применения показывает серьезные системные недостатки [3, с. 151]. Основными серьезными недостатками в организации деятельности аутсорсинга являлись:

1. резкий рост расходов бюджетных средств по всем направлениям обеспечения и обслуживания войск (сил) в размерах от трех раз и более, в том числе транспортным, коммунальным расходам, оплате электроэнергии, продовольственному, вещевому обеспечению, ремонту вооружения и военной техники и др.;

2. снижение качества выполняемых работ, услуг: рост количества отравлений личного состава продуктами питания; текущий ремонт, содержание зданий и территорий, коммунальное обеспечение во многих случаях находятся в запущенном состоянии;

3. выполнение сторонними организациями только наиболее дорогостоящих видов работ, малооплачиваемые работы не проводятся, для их выполнения по прежнему отвлекаются военнослужащие;

4. наносится значительный вред социальной защите личного состава. Цены практически на все услуги, оказываемые коммерческими предприятиями, завышены: значительно увеличились цены на бытовые услуги, за питание в столовых, проживание в гостиницах, лечение и отдых в санаториях и домах отдыха, возросли тарифы на жилищно-коммунальные услуги и др.;

5. организация контроля со стороны ОАО «Оборонсервис» за входящими в его состав акционерными обществами не соответствует важности решаемых задач в области обороны, ответственность по всем направлениям их деятельности размыта до уровня ее отсутствия;

6. должный контроль за работой сторонних организаций отсутствует.

Следовательно, в условиях материального обеспечения сторонними организациями, воинские части находятся в условиях риска снижения боеготовности, а в целом снижения обороноспособности государства, рис. 1.

Воинские части в процессе взаимодействия со сторонними организациями находятся под влиянием внешних и внутренних рисков [4, с. 10].

Внешние риски можно рассматривать как бюджетные и контрольные.



Рисунок 1. Виды рисков воинской части в процессе материального обеспечения сторонними организациями

Внешние риски возникают в процессе конкурсного отбора исполнителей государственного заказа. Недостатки практики конкурсного отбора изначально обусловлены отсутствием в данной сфере конкуренции. Это связано с тем, что Правительство РФ

на основании ряда постановлений определило единственных исполнителей государственных заказов на обеспечение ВС РФ.

Так, ОАО «Агропром» определено единственным исполнителем до 25 % ежегодно размещаемых МО России государственных заказов на поставки сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, ОАО «Военторг» определено единственным исполнителем, оказывающим услуги по питанию, хлебопечению, поставке хлеба, банно-прачечному обслуживанию и индивидуальному пошиву предметов военной формы одежды и т. д. Данная ситуация способствовала устранению добросовестной конкуренции при выборе исполнителей по различным видам деятельности и в итоге приводит к существенному повышению цен на оказываемые МО услуги [1, с. 4—5]. Кроме того, завышению цены контракта может способствовать неверные расчеты стоимости работ и услуг в сфере материального обеспечения.

Недобросовестный исполнитель, не имеющий достаточных финансовых ресурсов, материальной базы, квалифицированного персонала и опыта материального обеспечения воинских частей, для выполнения контактных обязанностей привлекает соисполнителей. Соисполнители выполняют контрактные обязанности за еще более низкую стоимость работ и услуг по материальному обеспечению воинских частей. Контроль исполнителей государственного контракта со стороны МО РФ осуществляется на уровне документальной проверки, что недостаточно для определения реальной картины расходования средств целевого финансирования.

Внутренние риски возникают непосредственно в процессе исполнения контактных обязательств. Сторонние организации, являясь по существу коммерческими предприятиями, имеют целью получение прибыли. Получение прибыли в условиях ограниченного финансирования возможно за счет некачественного исполнения обязанностей, что проявляется в виде нарушения сроков и правил хранения материальных ресурсов, использования дешевых, импортных и низкокачественных материальных ресурсов, приписок объемов и стоимости выполненных работ, в хищении и нецелесообразном расходовании бюджетных средств.

Контроль исполнителей государственного контракта со стороны воинских частей также носит условный характер. Командиры воинских частей вынуждены подписывать акты приемки работ без анализа их полноты и качества соответствующими специалистами. В результате возможности приписок неограниченны, в чем, как правило, есть очевидный интерес коммерческих организаций, что, естественно, ведет не просто к росту расходов МО, а их коррумпированной

составляющей. Отсутствие строгой системы контроля не позволяет своевременно предотвращать материальные риски.

В связи с наличием рисков возникает необходимость изучения методов управления и организации практики материального обеспечения ВС РФ сторонними организациями, рис. 2.



Рисунок 2. Система управления рискам и материального обеспечения воинских частей сторонними организациями

Формирование системы управления рисками в сфере материального обеспечения воинских частей может быть представлено следующими элементами [5, с. 104]:

1. Определение перечня рисков, характерных для определенной сферы деятельности (бюджетные, контрольные материальные).
2. Изучение, формирование информационного обеспечения и обоснование для реализации действий по снижению негативного воздействия рисков.
3. Определение и реализация методов снижения рисков.

Основными методами снижения рисков воинских частей в сфере материального обеспечения могут являться [2, с. 141]:

1. метод нормативно-законодательного регулирования;
2. метод статистического регулирования;
3. метод финансового регулирования.

В системе управления методы регулирования реализуются на основании мер по снижению негативного воздействия риска.

Используя систему управления рисками в сфере материального обеспечения определим меры снижения конкретных видов риска:

1) риск изменения цены контракта.

Факторы возникновения риска: отсутствие конкуренции, факторы экономического кризиса, а также нарушение договорных обязательств партнерами (соисполнителями) сторонней организации.

Причины возникновения риска: принятие решения руководителем сторонней организации о повышении уровня цен в соответствии с изменением конъюнктуры рынка, в том числе рост

транспортных расходов, увеличение цен на материальные ресурсы; изменение финансового положения сторонней организации, в результате чего одним из вариантов является переработка ценовой политики.

Законодательной базой, которая может быть использована для корректировки цены, является п. 6.2 ст. 9 № 94-ФЗ: в случае, если цена государственного контракта на выполнение работ для федеральных нужд, заключенного на срок не менее чем три года, составляет десять миллиардов рублей и более и выполнение указанного контракта без изменения его цены невозможно вследствие существенного возрастания стоимости подлежащих выполнению работ, такая цена может быть изменена на основании решения Правительства Российской Федерации.

Меры по снижению негативного воздействия риска: развитие конкуренции в сфере материального обеспечения МО РФ, анализ конъюнктуры рынка, разработка и указание в контракте штрафных санкций, которые могут возникать при определенных нарушениях договорных условий, составление контракта в четком соответствии с нормативной и законодательной базой;

2) риск экономической необоснованности начальной цены контракта.

Факторы возникновения риска: отсутствие алгоритма, схемы или методики определения начальной цены контракта у потенциального исполнителя.

Причины возникновения риска: установление цены контракта, не соответствующей рыночным параметрам.

Сведения, необходимые для снижения воздействия риска — это источники информации и порядок установления начальной цены контракта в соответствии с действующим законодательством [7, ст. 19.1]: для установления начальной цены контракта источниками информации о ценах товаров, работ, услуг, являющихся предметом заказа, могут быть данные государственной статистической отчетности, официальный сайт, реестр контрактов, информация о ценах производителей, общедоступные результаты изучения рынка, проведенные по инициативе заказчика.

Меры по снижению негативного воздействия риска: получение полной информации о механизме и структуре ценообразования в соответствии с п. 2, п. 4 ст. 22 № 94-ФЗ, мониторинг региональных рынков соответствующих товаров, работ, услуг; разработка и использование на практике алгоритма, схемы или методики определения цены.

Конкурсная документация должна содержать требования, установленные заказчиком к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требования к их безопасности, требования к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара, требования к размерам, упаковке, отгрузке товара, требования к результатам работ и иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика;

3) риск невыполнения исполнителем контрактных обязательств.

Факторы возникновения риска: отсутствие у заказчика разработанных процедур, методик, методологических подходов к оценке рисков, связанных с выполнением обязательств поставщиком (исполнителем, подрядчиком).

Причины возникновения риска: нарушение исполнителем сроков, объемов и других условий контракта.

Сведения, необходимые для снижения воздействия риска — это требования к исполнителю, к товару, работам и услугам [7, ст. 19, п. 4.2, 4.4 ст.].

Необходимо выполнение требований к описанию участниками размещения заказа поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг, которые являются предметом конкурса, их функциональных характеристик (потребительских свойств), а также их количественных и качественных характеристик. В случае невыполнения исполнителем контрактных обязательств необходимо его внесение в реестр недобросовестных исполнителей.

Меры по снижению негативного воздействия риска: соблюдение соответствия требованиям и установление дополнительных требований к участникам размещения заказа, организация контроля объемов и сроков поставок, также выполнения работ и услуг;

4) риск получения товаров, работ, услуг, не соответствующих характеристикам и свойствам, необходимым заказчику (материальные риски).

Факторы возникновения риска: невозможность установить законодательно обоснованные требования к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требования к их безопасности, функциональным характеристикам. Недостаточная информированность (компетентность) исполнителя о наиболее важных свойствах, характеристиках закупаемого товара, работ, услуг.

Причины возникновения риска: минимальное, неполное, недостаточное описание в конкурсной документации требований к качеству, функциональным характеристикам товаров, работ, услуг.

Сведения, необходимые для снижения воздействия риска — это требования, установленные заказчиком к качеству, техническим характеристикам товара, работ, услуг, требования к их безопасности, к функциональным характеристикам (потребительским свойствам) товара; требования к размерам, упаковке, отгрузке товара; требования к результатам работ и иные показатели, связанные с определением соответствия поставляемого товара, выполняемых работ, оказываемых услуг потребностям заказчика [7, с. 22].

Меры по снижению негативного воздействия риска: составление спецификации, подробной характеристики товаров, работ, услуг.

Таким образом, в процессе материального обеспечения воинских частей проявляются бюджетные, контрольные и материальные риски. Представленная система управления рисками в материальном обеспечении воинских частей основывается на видах риска, информационном обеспечении взаимодействия субъектов аутсорсинга и мерах по снижению негативного воздействия рисков.

Список литературы:

1. Воробьев В. Аутсорсинг без прикрас // Военно-промышленный курьер: общероссийская еженедельная газета № 46 (463) от 21.11.2012. — [Электронный ресурс]— Режим доступа. — URL:<http://vpk-news.ru/articles/13214>
2. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и Сервис, 2010. — 236 с.
3. Доронин С.Н., Рыхтикова Н.А., Васильев А.О. Госзакупки: законодательная основа, механизмы реализации, риск-ориентированная технология управления. М.: Форум, 2012.— 232 с.
4. Романов В.С. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Управление риском. — 2001. — № 3. — С. 10—12.
5. Рыхтикова Н.А., Погудаева М.Ю. Система управления рисками деятельности предприятия на примере сферы закупок//Экономический журнал. —2013. —№ 1 (29).— С. 101—109.
6. Указ Президента Российской Федерации от 15.09.2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис»» // Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. —[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/902118923>
7. Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94-ФЗ от 21.07.2005 г.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Скузоватова Наталья Владимировна

*младший научный сотрудник НИЧ, ФГБОУ ВПО
«Оренбургский государственный институт менеджмента»,
РФ, г. Оренбург
E-mail: skuzovatova_1983@mail.ru*

MANAGEMENT EXCELLENCE IN RETAIL COMMERCIAL NETWORK ON THE BASIS OF LOGISTICS TECHNOLOGY IN THE MANAGEMENT OF BUSINESS-PROCESSAMI

Skuzovatova Natalia

*junior researcher NICH, RUSSIAN SEI HPE
« ORENBURG STATE INSTITUTE OF MANAGEMENT »,
Russia, Orenburg*

*Статья подготовлена в рамках государственного задания
Министерства образования и науки России № 2014/477, код проекта
2935*

АННОТАЦИЯ

В условиях нынешней экономической ситуации первоочередным является решение вопросов эффективности, повышения отдачи от ресурсов за счет инновационных решений в сфере логистики.

В статье представлены наиболее эффективные способы оптимизации логистических процессов на основе процессного и логистического подходов, инновационных решений в виде технологий управления логистическими бизнес-процессами.

ABSTRACT

In the current economic situation, the priority is to address the issues of effectiveness, improve the impact of resources through innovative solutions in logistics. This article presents the most effective ways to optimize logistics processes on the basis of process and logistical approaches,

innovative solutions in the form of technology management of logistic business processes.

Ключевые слова: розничная торговая сеть (РТС); логистика; бизнес-процессы; эффективная система управления; инновационные решения; логистическая технология.

Keywords: retail trade network (RTN); logistics; business processes; good governance; innovation; logistics technology.

В настоящее время наблюдается существенные изменения в политике РФ и ее взаимоотношений с международными партнерами, что негативно отражается на многих сферах экономики, в том числе и на сфере торговли, являющейся одной из прибыльных элементов всей Российской экономики. В этих условиях необходимы коренные изменения подходов к управлению такими субъектами рыночных отношений, как предприятия торговли, в том числе имеющую сетевую структуру.

Вместе с тем формирование конкурентной экономической среды, в которой функционируют розничные сетевые предприятия, обуславливает необходимость ускоренной адаптации их деятельности (бизнес-процессов) к современным требованиям рынка. Все это возможно благодаря внедрению эффективной системы управления и созданием гибкого организационного механизма инновационной направленности на основе новейших конкурентоспособных технологий, в том числе в системе логистики. Которой отведена одна из важнейших ролей в бизнесе торговой компании. Логистика ориентирована на эффективное управление материальными и связанными с ними информационными, финансовыми и сервисными потоками с целью минимизации финансовых затрат в области ресурсного потенциала и сокращение времени при организации и контроле товародвижения. Сфера логистики охватывает такие области как: производство, закупки и распределение продукции, доставка и хранение, а также является основой при стратегическом планировании и прогнозировании всей деятельности розничной торговой сети, базирующаяся на трех основах:

- технические средства и оборудование, используемых при перемещении материальных и иных потоков логистической системы РТС;
- информация о движении потока ресурсов в логистической системе РТС;

- инфраструктура, необходимая в управление логистическими потоками(транспортные предприятия, транспортные узлы, дорожное хозяйство, транспортно-складские комплексы, оптовые торговые посредники, информационно-вычислительные центры, товарные и фондовые биржи, банки, страховые компании, таможенные посты, грузовые терминалы, предприятия связи, телекоммуникационные системы и т. д.) [4];

- экономика предприятия (ориентация логистических процессов и результатов на экономические показатели всей деятельности РТС, в частности прибыль, затраты, оборачиваемость запасов и прочие показатели).

Рассмотрим систему управления розничным сетевым предприятием на рис. 1. Представленная система управления (розничной торговой сети)РТС имеет различные подсистемы, в том числе и подсистему логистики, а она в свою очередь включает: методологию управления, процессами управления, структурой, техникой и технологией управления, на которую влияет внутренняя и внешняя среда, а так же потребитель. В свою очередь результаты системы управления розничной торговой сетью влияют на удовлетворенность потребителя, а его предпочтения в свою очередь на работу торгового предприятия.

Для формирования эффективной системы управления розничной торговой сети обозначим для ряда подсистем конкретные предложения. Для элемента методология управления торговой сетью предлагается использовать логистический подход. По свидетельству международной и отечественной практики, применение логистического подхода в деятельности розничных сетевых предприятий способствует значительному повышению эффективности управления потоками ресурсов, существенному снижению затрат на их управление и обеспечению высокого уровня обслуживания потребителей.



Рисунок 1. Элементы системы управления розничной торговой сетью

Применение логистического подхода предполагает решения ряда традиционных логистических бизнес-процессов, в таких областях как: снабжение, транспортировка, хранение, торгово-технологическая переработка, сбыт, управление запасами и прочие, реализация которых является основой деятельности торговой сети.

Приверженцами данного подхода являются А.М. Гаджинский, О.А. Новиков, С.А. Уваров, А.И. Семенов, В.И. Сергеев и т. д., чьи научные труды легли в основу данного подхода.

За последнее время коренным образом изменился логистический подход к бизнес-процессам, который направлен на повышение эффективности управления логистическими операциями и формирование эффективных цепочек поставок, чему способствовали новые хозяйственные отношения, между поставщиками и потребителями в связи с необходимостью совместного управления материальными потоками на основе новейших информационных технологий. А в дополнение его процессным подходом эффект усиливается.

Предприятия, входящие в интегрированные цепочки поставок, нацелены на существенное снижение затрат за счет более быстрой оборачиваемости ресурсов, сокращения времени выполнения заказа,

координации работы транспорта, распределительных центров (РЦ) с сетью поставщиков.

Повысить эффективность управления РТС, возможно благодаря процессно-логистическому подходу, позволяющего выделить ключевые элементы, к числу которых можно отнести и логистические бизнес-процессы, входы, выходы, ресурсы, владельцев процессов и показатели процессов на основе методологий описания бизнес-процессов IDEF, ARIS, BPWin, ERWin, SADT, DFD в различных вариантах решений, а так же при управлении потоками ресурсов.

Для повышения эффективности системы управления РТС в подсистеме технологии управления предлагается применение инноваций на основе технологии управления логистическими процессами. Инновации в области логистических процессов представляют собой: информационные технологии, компьютеризацию, роботизацию, штрих-кодирование, электронную систему коммерции, новые подходы и т. д. [2].

С позиции А.А. Чеботаев «логистическая технология» — деятельность по эффективному управлению, планированию и обеспечению материальных и информационных потоков с целью эффективного товародвижения, начиная от товаропроизводителя и кончая потребителем [7].

Автор Сергеев В.И. определяет понятие «логистическая технология» — стандартная последовательность выполнения логистического процесса, выполняющая определённую логистическую парадигму [6].

А.А. Канке, И.П. Кошечкина определяют понятие «логистическая технология» с позиции отнесения ее к определенной концепции и последовательно осуществляемых процессов логистики — «стандартная (стандартизированная) последовательность (алгоритм) выполнения отдельной логистической функции и (или) логистического процесса функциональной области логистики и (или) в логистической системе, поддерживаемую соответствующей логистической системой и воплощающую определённую логистическую концепцию» [34].

В качестве новых инновационных решений и технологий в сфере логистики можно отнести:

1. для логистического управления [5]: непрерывное улучшение операций (на основе цикла PDCA, стандартов серии ИСО); продукты и услуги добавленной стоимости; мониторинг цепочек поставок; бенчмаркинг; управление рисками; безопасность цепочек поставок; интеграция и совместимость информационных систем и обучение и развитие персонала, компетентные сотрудники.

В том числе применение информационных технологии: интернет технологии (поисковые системы, информационные серверы, интерактивные магазины, браузеры, почтовые программы, программы для общения, Wi-Fi и др.) обслуживающие логистические процессы; технологии электронного обмена данными (EDI) на любом этапе товародвижения; технологии применения электронной цифровой подписи (ЭЦП), применяется для подтверждения и идентификации владельца подписи электронного документа от подделки в логистических процессах; технологии бесконтактной идентификации (карточные технологии, биометрические технологии, технологии штрихового кодирования, технологии радиочастотной идентификации (RFID технологии); спутниковые технологии (Глонас, GPS и т. д.); кросс-докинг, консолидация складов; центр знаний (KnowHowCentre); сокращение логистического цикла.

2. для управления бизнес-процессами (в т. ч. и логистическими): BPMS— класспрограммы по обеспечению управления бизнес-процессами (в т. ч. логистическими) и административными регламентами, позволяющей повысить эффективность взаимодействия между ИТ службами и управленцами на основе моделирования, исполнения и мониторинга бизнес-процессов [9]; BSC —это система стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности (в т. ч. и логистические) организации, как финансовые, так и нефинансовые [10];KPI — система показателей, с помощью которой работодатели оценивают своих сотрудников в разрезе всей детальности предприятия; SCOR операционная модель управления цепочками поставок, определяющая, какие бизнес-процессы и каким образом должны быть реализованы для достижения наилучших показателей эффективности внутри цепочки управления поставками [11]; проектное, процессное, матричное управление, процессные команды — организационные структуры управления, ориентированные на различные подходы в управление функциями, работами, операциями, процессами предприятия и персоналом; масштабируемость, стандартизированные процессы.

Благодаря применению технологий управления логистическими бизнес-процессов РТС сможет существенно сократить количество запасов, времени, ошибок, уменьшить документооборот, повысить оперативность обработки данных при выполнении процессов и движение ресурсов, а так же повысить качество выполняемых процессов [8].

Подводя итог можно отметить, что основой эффективного развития предприятия розничной сетевой торговли в конкурентной среде, выступает выстроенная система управления и гибкий организационный механизм инновационной направленности на основе инновационных технологий, применяемых, в том числе в системе логистики, нацеленной на оптимизацию, рациональность и точный расчет при осуществлении товародвижения. Четкие логистические бизнес-процессы, воплощенные в грамотных технологиях управления и ИТ-решениях — это залог успешной деятельности предприятий розничной сетевой торговли.

Список литературы:

1. Алесинская Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. Часть 3. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. — 116 с.
2. Демихов В.Ю. Инновационные процессы в области международной логистики // Транспортное дело России. — 2008. — № S6. — С. 98—100.
3. Канке А.А. Основы логистики: учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечая. М.: КНОРУС, 2015. — 576 с.
4. Магомедов А.М. Государственно-частное партнерство в основу развития логистической инфраструктуры региона // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 3[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:www.science-education.ru/117-13538 (дата обращения: 05.02.2015).
5. Пилюгина Е.А. Информационные технологии и инновационные решения в логистике и управлении цепочками поставок[Электронный ресурс] — Режим доступа. —URL:[http:// tvvlibrary.narod.ru /](http://tvvlibrary.narod.ru/) (дата обращения: 06.02.2015).
6. Сергеев В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2004.
7. Чеботаев А.А. Внедрение логистических технологий — важный фактор эффективности товародвижения в РФ.[Электронный ресурс] — Режим доступа. —URL:<http://www.transport.ru/>
8. Чеботаев А.А. Логистика. Логистические технологии: учебное пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. — 172 с.
9. [Электронный ресурс] — Режим доступа. —URL:<http://bpms.ru/>(дата обращения: 06.02.2015).
10. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.businessstudio.ru/>(дата обращения: 06.02.2015).
11. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.tadviser.ru/>(дата обращения: 06.02.2015).

СЕКЦИЯ 7.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ГОССЕКТОР ОТПРАВЛЯЕТСЯ В «ОБЛАКА»

Шавшина Светлана Анатольевна

*канд. экон. наук, доцент
Дагестанского государственного университета,
РФ, г. Махачкала
E-mail: student_dgu_it@mail.ru*

THE PUBLIC SECTOR IS SENT TO THE "CLOUD"

Shavshina Svetlana

*candidate of economics, professor of department
of Dagestan state University,
Russia, Makhachkala*

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрено понятие облачных технологий, их распространение в госсекторе в мире, США, России, а также трудности перехода на облака российских госслужб.

ABSTRACT

This article considers the concept of cloud technologies, their distribution in the public sector in the world, USA, Russia, and the difficulties of the transition to cloud the Russian civil services.

Ключевые слова: облачные технологии; облачные вычисления; рынок облачных услуг; государственные услуги; ИТ в госсекторе; национальная облачная платформа; традиционные и облачные модели развития; IaaS.

Keywords: cloud computing; cloud computing; cloud services market; public services; it is in the public sector; the national cloud platform; traditional and cloud-based development model; IaaS.

Концепция «облачных вычислений» зародилась в 1960 году, когда Джон Маккарти высказал предположение, что когда-нибудь компьютерные вычисления будут производиться с помощью «общенародных утилит».

Идеология облачных вычислений получила популярность в 2007 году благодаря быстрому развитию каналов связи и растущей в геометрической прогрессии потребности, как бизнеса, так и частных пользователей, в горизонтальном масштабировании своих информационных систем.

Использование облачных технологий в госсекторе сулит немалые выгоды правительствам, поэтому многие страны встали на путь миграции ИТ-сервисов в облака. Рост глобального рынка облачных услуг в госсекторе оценивается на уровне 6,7 % в год в период 2015—2020 гг. и составит \$ 118 млрд. к 2020 г. По данным IDC, федеральное правительство США в 2014 году потратило на свои частные облака \$ 1,7 млрд., тогда как объем рынка публичных облаков составил \$ 118,3 млрд. Как сообщают аналитики MarketResearchMedia к 2020 г. федеральный бюджет США будет тратить на облака более \$ 10 млрд. в год с темпами роста 16,2 %.

Российский рынок cloudcomputing в 2013 году, по данным Tadviser, вырос на 50 % и составил в объеме 10,97 млрд. рублей. Из них до 70 % пришлось на проекты частных облаков (privatecloud) и сопутствующую проектную деятельность.

Российская стратегия развития ИТ в госсекторе регламентируется государственной программой (ГП) «Информационное общество» (2011—2020 гг.). Ключевые мероприятия этой программы направлены на автоматизацию, перевод в электронный формат взаимодействия между государством и гражданами, различными ветвями госвласти и госслужащими. Весомая часть проектов, выполняемых в рамках программы, делается с использованием облачных технологий.

Согласно отчёту Минсвязи РФ о реализации программы в 2013 году, опубликованному в марте 2014 года, по данным Росстата 30,7 % граждан, пользовавшихся за 2013 год государственными и муниципальными услугами, получили их в электронном виде. Участниками межведомственного электронного взаимодействия являлись более 8400 организаций. В 2013 году было обработано более 1,6 млрд. межведомственных запросов через СМЭВ.

Во многом это стало возможно именно благодаря строительству масштабной частной облачной инфраструктуры для нужд электронного правительства на территории страны. На федеральном уровне реализуется проект Минкомсвязи, выполняемый «Ростелекомом».

Проект подразумевает создание в стране сети закрытых ЦОДов, в которых будут храниться и обрабатываться данные госорганов. Всё это входит в концепцию Национальной платформы для распределенной обработки данных.

В России стимулом к распространению облачных технологий в госсекторе являются такие факторы, как стратегия государства в области электронного правительства, законодательные инициативы в области персональных данных, рост требований к оперативности работы госучреждений и увеличению количества государственных услуг, доступных населению. Согласно планам правительства РФ, к концу 2015 года у 90 % граждан должна быть возможность получать госуслуги по принципу «одного окна», при котором все документы, необходимые для работы по какому-либо запросу, ведомства должны запрашивать друг у друга — очевидно, что в первую очередь активизироваться в этом направлении должны регионы. Выгода очевидна: граждане смогут получить необходимую информацию или льготы быстрее, не собирая для этого сотни бумажных справок и свидетельств. В решении этой задачи облачные технологии могут быть весьма эффективны, так как именно в облаке можно хранить практически неограниченный объем данных, оперативно наращивая необходимые для этого ресурсы, и обеспечить простой и в то же время защищенный доступ к этим данным представителям профильных ведомств.

Основным проектом государства в сфере облачных технологий сегодня является создание национальной облачной платформы О7, на базе которой развиваются сервисы в сфере здравоохранения, образования, безопасности, жилищно-коммунального хозяйства, имущественно-земельных отношений, а также целый спектр услуг для среднего и малого бизнеса — для организации работы офиса, управления взаимоотношениями с клиентами, учёта торговых и производственных операций. Портал, через который осуществляется доступ к сервисам, предназначен не только для конечных пользователей — граждан и предпринимателей, но и для разработчиков: они могут протестировать свои решения либо предложить разработку новых сервисов. Благодаря этому платформа будет расти и развиваться, а спектр доступных пользователям возможностей — расширяться.

Однако переход в облака идет гораздо медленнее, чем ожидалось. В 2014 году только 2 % ведомственных бюджетов были израсходованы на облачные сервисы, а общий уровень бюджетных расходов на ИТ останется примерно на том же уровне и в 2015 году.

Что останавливает переход на облака российских госслужб?

Одна из основных причин — необходимость модернизации законодательства. Так, изменения в 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», вступившие в силу с 22.08.2014 и подготовленные профильным министерством, должны позволить государственным организациям заключать контракты с облачными провайдерами, что стоит расценивать как движение вперед к облакам.

Однако, интерпретация термина «облачные вычисления» в законе дана без дифференциации по видам облачных сервисов и, соответственно, без учета их специфики. Предлагается такая формулировка: «Услуги облачных вычислений — услуги по предоставлению вычислительных мощностей, включая технические средства и права использования программ для электронных вычислительных машин в целях обработки и хранения информации органов государственной власти, органов местного самоуправления, органов управления государственнымными внебюджетными фондами с использованием технических средств, взаимодействующих через информационно-телекоммуникационные сети».

Сказанное скорее применимо к инфраструктуре (IaaS) и, может быть, к облачным платформам (PaaS). Модель SaaS не сводится к «праву использования программ», это более сложная концепция. Отсутствие четкого понимания специфики различных облачных сервисов на уровне закона в дальнейшем может стать источником проблем. А облачные бизнес-процессы (BaaS) для законодателя вообще за горизонтом. Вероятно, потребуется еще не одна модернизация нормативно-правовой базы, пока облака в госсекторе будут легализованы окончательно. Но постепенность — это обычное свойство эволюционного пути развития.

Вторая важная проблема — недостаточное количество квалифицированных ИТ-специалистов в госсекторе. Эту проблему частично восполняет активное использование аутсорсинга: так, недавно объявлено, что в Российской академии народного хозяйства и госслужбы при президенте России (РАНХиГС) создается Центр развития аутсорсинга в госсекторе. Его главная цель — избавить госучреждения от непрофильных, обслуживающих функций — к ней относится и ИТ. Услуги профессиональных поставщиков позволяют экономить бюджетные средства, в то же время повышая качество сервиса и принося в госсектор лучшие практики организации ИТ-функции.

Третьим фактором, тормозящим распространение облаков, является несовершенство телекоммуникационной инфраструктуры,

дисбаланс в ее развитии между крупными городами и регионами. В целом Россия является одним из мировых лидеров по развитию интернета и мобильной связи: эти показатели превышают 100 %, а в городах-миллионниках находятся на еще более высоком уровне. В то же время, по распространенности IaaS-сервисов (инфраструктура как сервис — одно из наиболее популярных направлений развития облачных технологий) мы находимся в самом начале пути: по оценке J'son&Partners, уровень их использования в Санкт-Петербурге, лидирующем среди российских городов, составляет всего 4 %. На втором месте — Москва (3 %). Для госсектора, как и для других отраслей, это — потенциал к развитию и повышению эффективности, тем более что в России уже появились профессиональные провайдеры облачных сервисов — как правило, «выросшие» из аутсорсинговых подразделений крупных системных интеграторов.

К сдерживающим факторам в госсекторе, которые невозможно обойти, относится унаследованная инфраструктура — ведомственные ЦОДы, часто вполне современного уровня, построенные всего несколько лет назад. Естественно, сделанные инвестиции невозможно игнорировать и переход в облака будет происходить по мере физического и морального износа оборудования. Ещё один сдерживающий фактор — унаследованные приложения, архитектура которых несовместима с облаками. Их модернизация или замещение новыми продуктами тоже вопрос времени и денег.

На фоне этих ограничений человеческий фактор, преподносимый в качестве основного тормоза на пути в облака, выглядит не столь уж значимым - привыкание к облакам происходит естественным образом, благодаря положительному опыту использования в отдельных проектах, решению вопросов безопасности и проникновению облаков в повседневную жизнь благодаря потребительским продуктам. На горизонте 3—5 лет, когда подтянется инфраструктура, уровень принятия облаков (cloudadoption) также вырастет заметно.

Тем не менее, несмотря на имеющиеся трудности, по прогнозам IDC к 2016 году три четверти всех новых расходов на ИТ будут связаны с облачными сервисами. Причём рынок облачных сервисов будет расти гораздо быстрее, чем ИТ-рынок в целом, и к концу 2016 года объем этого сегмента составит более 460 млн. долл., а среднегодовой темп роста — более 50 %.

Список литературы:

1. Над госсектором нависла угроза облаков[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: /http://www.cnews.ru/reviews/new/ikt_v_gossektore_2014/articles/nad_gossektorem_navisla_ugroza_oblakov/.
2. Облака в госсекторе: преимущества очевидны, а воз и ныне там[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cnews.ru/reviews/new/ikt_v_gossektore_2014/articles/oblaka_v_gossektore_preimushchestva_ochividny_a_voz_i_nyne_tam/.
3. Частные облака в госсекторе// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/>.
4. Чиновники снимут с себя ответственность за безопасность гособлака//[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cnews.ru/reviews/new/ikt_v_gossektore_2014/articles/chinovniki_s_nimut_s_sebya_otvetstvennost_za_bezopasnost_gosoblaka/.

СЕКЦИЯ 8.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ПРОБЛЕМЫ ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ

Федосеева Светлана Александровна

специалист организационно-контрольного отдела РГУП,

РФ, г. Москва

E-mail: n.svetik@mail.ru

Баранова Людмила Яковлевна

канд. экон. наук, доцент РГУП,

РФ, г. Москва

E-mail: luyabar@gmail.com

THE PROBLEM OF PRE-TRIAL SETTLEMENT OF TAX DISPUTES

Svetlana Fedoseyeva

specialist organizational control department

of the Russian State University of justice,

Russia, Moscow

Lyudmila Baranova

candidate of economic sciences,

associate professor of the Russian University of justice,

Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы досудебного урегулирования налоговых споров и предложены пути их решения, которые позволят усовершенствовать процедуру налогового администрирования.

ABSTRACT

The article deals with the problem of pre-trial settlement of tax disputes and ways of their solutions that will improve the procedure of tax administration.

Ключевые слова: налоговый спор; досудебный порядок урегулирования налоговых споров; порядок обжалования актов налоговых органов.

Keywords: tax dispute; pretrial procedure of settlement of tax disputes; procedure for appeal of tax authorities

Налоговые споры— споры, вытекающие только из налоговых правоотношений, а именно:

- из отношений по установлению, введению и взиманию налогов и сборов на территории РФ;
- из отношений, возникающих в процессе осуществления налогового контроля, включая обжалование связанных с данным контролем актов налоговых органов, действие (бездействие) их должностных лиц;
- из отношений по привлечению налогоплательщиков к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Данный квалифицирующий признак налогового спора закреплен в ст. 2 НК РФ.

Одной из форм налогового контроля являются налоговые проверки (камеральные и выездные), при проведении которых могут быть выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах.

В связи с тем, что на сегодняшний день в России налоговые органы зачастую не всегда осуществляют объективную проверку деятельности налогоплательщика, а целью проверки является лишь доначисление налогов, налогоплательщики вынуждены обжаловать акты таких проверок, действия (бездействия) должностных лиц налоговых органов, то есть инициировать налоговый спор.

Результатом таких проверок может быть незаконное привлечение налогоплательщика к налоговой, административной, а в некоторых случаях и к уголовной ответственности.

Незаконное привлечение к ответственности происходит в связи с:

- Неправильным толкованием и (или) применением налоговыми органами отдельных норм материального права (налогового, гражданского и иного законодательства).
- Неправильной оценкой налоговым органом фактических обстоятельств дела, имеющих прямое и косвенное отношение

к налогооблагаемой деятельности налогоплательщика. Например, касающиеся содержания, сущности и параметров совершенных налогоплательщиком хозяйственных операций, влияющих на исчисление налоговой базы различных объектов налогообложения, касающиеся достоверности представленных налогоплательщиком документов в обоснование льгот и т. д.

- Нарушение налоговым органом законодательно установленной процедуры проведения мероприятий налогового контроля и (или) производства по делам о налоговых правонарушениях.

В налоговом законодательстве закреплён обязательный досудебный порядок урегулирования налоговых споров для решений по камеральным и выездным налоговым проверкам (п. 2 ст. 138 НК РФ).

С 1 января 2014 года иные акты налоговых органов ненормативного характера, а также действия или бездействие их должностных лиц смогут быть обжалованы в судебном порядке только после их обжалования в вышестоящем налоговом органе. Таким образом, обязательный досудебный порядок обжалования с 01.01.2014 будет распространяться на все налоговые споры (п. 3 ст. 3 Федерального закона от 02.07.2013 № 153-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации»).

С 2009 года налогоплательщикам запретили обращаться в суд для обжалования решений о привлечении к ответственности за налоговое правонарушение, если эти решения предварительно не были обжалованы в вышестоящем налоговом органе. Налоговая служба даже обнародовала свои планы, связанные с реализацией этой нормы. Так, по замыслу законодательной власти к 2010 г. доля жалоб по налоговым спорам, рассмотренных в досудебном порядке, в общем числе предъявленных к налоговым органам и рассмотренных судами исков по налоговым спорам должна была составить 77 %.

Но, как правило, новшества налогового законодательства влекут за собой ряд неожиданных проблем. Отделы налогового аудита функционируют в управлениях ФНС России и инспекциях с 2007 г. Как правило, на эти отделы возложено рассмотрение жалоб налогоплательщиков на решения, принятые по итогам проверок, а также на действия (бездействие) инспекторов. Другими словами, сотрудники отдела налогового аудита являются своего рода арбитрами в спорах между инспекторами и налогоплательщиками.

С 1 января 2009 г. в силу вступил п. 5 ст. 1012 НК РФ, а это означает, что налогоплательщик может обжаловать решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения или об отказе в привлечении к ответственности за совер-

шение налогового правонарушения в суде только после того, как оно будет обжаловано в вышестоящем налоговом органе.

Следовательно, работы у инспекторов, отделов налогового аудита прибавилось. Одной из основных проблем является недостаток кадров, обладающих необходимыми профессиональными навыками для досудебного урегулирования налоговых споров. Справиться с таким большим количеством обращений оказалось достаточно сложно. Налогоплательщики стали более компетентны, Резко увеличилось количество жалоб на действия или бездействие инспекторов. При той текучести кадров, которая существует в ФНС России, руководство службы не может обеспечить качественный состав инспекторов. «Половину дел, решение по которым принято не в нашу пользу, мы проигрываем не потому, что налогоплательщик прав, а из-за того, что мы не можем доказать его неправоту», — утверждает О.Д. Хороший. Очевидно, что в такой ситуации сложно говорить о какой-то объективности со стороны инспекторов, которым придется оценивать работу своих младших коллег.

Инспекторы вышеуказанного налогового управления, по словам их руководителя, крайне редко применяют п. 7 ст. 3 НК РФ (все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика). «Мы пытаемся доказать, что это не неясность, пройтись по законодательству и выяснить, что в нем все ясно и все понятно», — сообщил О.Д. Хороший. Он озвучил такую статистику: в УФНС России по Челябинской области на уровне отделов налогового аудита удовлетворяются порядка 30—35 % жалоб налогоплательщиков. Если говорить о возмещении НДС, то инспекторы отделов налогового аудита принимают сторону налогоплательщика в 50 % случаев.

По словам судьи ВАС РФ А.И. Бабкина, мировой опыт показывает: досудебное урегулирование споров может быть успешно применено. Это значит, что у нас есть шансы наладить этот механизм. Он также признал, что большой проблемой является отсутствие в штате налоговых инспекций достаточного числа профессионалов для широкого применения досудебного урегулирования.

Так же проблемным вопросом осталось введение обязательной процедуры предварительного обжалования. Проблема заключается в том, что количество исков в суды не только существенно не уменьшилось, как это предполагал законодатель, а по некоторым вопросам даже увеличилось. По той же причине, налогоплательщику приходится обжаловать еще и решение вышестоящего налогового органа или отдела налогового аудита. Например, легко представить себе

ситуацию, что налогоплательщика не уведомили должным образом о времени и дате рассмотрения его претензии в вышестоящем налоговом органе. В итоге у него не было возможности оправдаться, и появились причины для обращения в суд.

Еще один подводный камень — многие налогоплательщики не верят в объективность решения вышестоящего налогового органа, считают досудебное урегулирование пустой тратой времени и сразу обращаются в суд. Здесь важна психологическая сторона вопроса. Налогоплательщик всегда опасается незаконных дополнительных санкций со стороны налогового органа, и небезосновательно. Например, ошибочно закрыли расчетный счет. Чтобы он снова заработал, требуется выполнить ряд установленных НК РФ процедур. Тем более для того, чтобы обжаловать решение в вышестоящем налоговом органе, жалоба подается в свою же инспекцию.

Отделы налогового аудита сегодня все-таки подчиняются руководству инспекции, а это сказывается на их объективности при рассмотрении жалоб налогоплательщиков.

Налоговые отношения в современных условиях характеризуются высокой степенью конфликтности, что обусловлено активно развивающимся российским законодательством о налогах и сборах, сложностью национальной системы налогообложения, неоднозначным толкованием налоговых норм, наличием неясностей в формальной (оформительской) стороне вопроса, что неминуемо ведет к возникновению в системе налогового права большого количества споров и противоречий. Как следствие, такое большое число спорных вопросов служит причиной необходимости контроля данной сферы отношений.

В качестве направлений реформирования данного способа разрешения споров предлагаются различные варианты. В частности в данной сфере можно обозначить:

1. Формирование государственного органа вне структуры Федеральной налоговой службы России. Существующий в настоящее время порядок рассмотрения Управлением ФНС России налогового спора, связанного с обжалованием решения (действия) Инспекции ФНС России, приводит к тому, что вышестоящий налоговый орган, как правило, оставляет в силе (поддерживает) решение нижестоящего.

2. Образование в России квазисудебного института, занимающегося рассмотрением налоговых споров (как альтернатива идее учреждения специализированных (налоговых) судов).

3. Совершенствование правовых норм, регулирующих досудебный порядок рассмотрения налоговых споров при одновременном

формировании специализированного органа в рамках структуры ФНС России.

Досудебное урегулирование налоговых споров специализированными подразделениями в системе налоговых органов позволяет доводить до судебной стадии разрешения спора только обоснованные и законные решения. Вопросы, которые можно урегулировать быстро (невыдача справок, незаконные отказы в возврате налогов, неисполнение судебных решений ит. п.), не должны доводиться до судебного разбирательства. Кроме того, есть споры, которые с учетом складывающейся судебной практики, а также всех имеющихся материалов, не имеют судебной перспективы. В этих случаях акты налоговых органов должны отменяться, а налоговые органы должны оперативно реагировать на отмену своих решений: проводить контрольные мероприятия более качественно, формировать обзоры судебной практики, обучать сотрудников.

Целевые ориентиры, которые ставит перед собой ФНС в этом направлении, нашли отражение в Концепции развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013—2018 годы.

Один из самых актуальных вопросов для повышения качества функционирования данного механизма, на наш взгляд, является развитие налогового консультирования. Исторически сложилось, что в России основополагающим принципом построения многих общественных отношений, в том числе и отношений в области налогового права, считается принцип властности. Практика взаимодействия публичных и частных интересов в налоговой сфере показывает, что отношения между налоговым органом и налогоплательщиком нередко можно назвать враждебными. Несмотря на то, что в последнее время реализованы некоторые шаги для реализации партнерской модели взаимоотношений между участниками налоговых правоотношений, данный механизм должен совершенствоваться. Формирование результативных институтов взаимодействия государства и бизнеса в России представляет собой одно из важнейших условий создания эффективной экономической политики, повышения конкурентоспособности страны, роста инвестиционной и инновационной активности, а также развития социальной инфраструктуры. Рассмотренный механизм досудебного урегулирования налоговых споров способствует развитию налоговых правоотношений в духе партнерства. Сотрудничество, построенное на взаимном доверии, консультировании, достижении соглашений, имеет свое эффективное применение в сфере административного права, о чем свидетельствует опыт многих

зарубежных стран. Такие подходы при разрешении конфликтных ситуаций в сфере налогового права способствуют развитию предпринимательской деятельности, формируют благоприятный инвестиционный климат, являются выгодными для государственного бюджета, а также для налоговых органов и судов.

Резюмируя, можно сказать, что досудебное урегулирование налоговых споров специальными подразделениями в системе ФНС— это ступень вверх во взаимодействии налоговых органов и налогоплательщиков. Деятельность данных подразделений позволила бы сформировать новые подходы к результатам контрольных мероприятий, повысить их качество, а также усовершенствовать процедуру налогового администрирования.

Список литературы:

1. Белобородова А.С. Перспективы в развитии досудебного урегулирования налоговых споров в Российской Федерации // Экономика, управление и инвестиции. — 2013. — № 2(2); [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: euii-journal.ru/3-16
2. Беляева М.А. Процедура досудебного обжалования налоговых споров будет совершенствоваться // Налоговая политика и практика.— 2013.— № 3 (123).— С. 12—15.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1: принят ГД ФС РФ 16 июля 1998 г.: офиц. текст: по состоянию на 01 января 2014 г.; [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1>
4. Порядок и сроки подачи жалоб претерпели значительные изменения / коммент. О.Л. Аругюнова, Н. И. Попова // Налоговая политика и практика // — 2013.— № 9(129).— С. 8—11.
5. Процедуры досудебного урегулирования— не избежать / коммент. М.А. Беляева // Налоговая политика и практика.— 2012.— № 3 (111).— С. 6—7.
6. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса Российской Федерации: Федеральный закон № 153 от 02 июля 2013 года: принят Гос. Думой 19 июня 2013 года: одобр. Советом Федерации 26 июня 2013 года. Российская газета, № 145, от 05 июля 2013 г.

ПРОБЛЕМА ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Хон Светлана Станиславовна

*магистр 2 курса магистерской программы «Финансы и кредит»
Дальневосточного федерального университета,
РФ, г. Владивосток
E-mail: Hon-svetlana@mail.ru*

PROBLEM INTRODUCTION OF PROPERTY TAX: TECHNIQUES REAL ESTATE

Khon Svetlana

*master 2nd year master's program «Finance and credit»
of the Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

К проблемам введения налога на недвижимость относится необходимость достоверной оценки объекта недвижимости. В России база уже проведенных аналогичных сделок невелика, причем в последние 2-3 года активность на рынке недвижимости еще более снизилась. Необходимо стимулировать население к операциям с недвижимостью, в том числе косвенно и за счет налога на недвижимость, предоставляя достоверные данные о стоимости объекта для осведомленности налогоплательщика и путем предоставления налоговых льгот.

ABSTRACT

The problems of the introduction of a property tax is the need for a reliable assessment of the property. In Russia, the base has already conducted similar transactions is small, and in the last 2-3 years, activity in the real estate market has further declined. It is necessary to encourage the population to real estate, including indirectly through property tax, providing reliable data on the value of the property to the taxpayer and awareness by providing tax incentives.

Ключевые слова: налог на недвижимость; оценка недвижимости; имущественные налоги; рынок недвижимости.

Keywords: property taxes; property valuation; property taxes; real estate market.

В современных условиях большое значение имеет достоверная оценка стоимости тех или иных ресурсов, будь то объем добытых полезных ископаемых или стоимость выполненных строительных работ. А в связи с развивающимися уровнями строительной и инвестиционной деятельностью умение правильно и точно рассчитать стоимость недвижимости занимает особенное место среди перспективных видов экономической деятельности.

Оценка недвижимости предполагает, как правило, оценку строений на земельном участке, сооружений, жилых и нежилых помещений. Но это является не совсем корректным, так как в статье 130 Гражданского кодекса к понятию «Недвижимость» относят участки земли, недра и все объекты, прочно связанные с почвой, перемещение которых невозможно без нанесения им несоразмерного ущерба. К таким объектам относят здания и сооружения, а также объекты незавершенного строительства [2].

В статье 1 главы 1 Земельного кодекса также закреплено то, что земельный участок и объекты, прочно связанные с ним, обладают тем единством, согласно которому судьба земельного участка и его объектов одна и та же [4]. Но на практике в условиях российской экономики с точки зрения права недвижимость расценивается как некий комплекс объектов, который включает в себя 2 отдельные части — земельный участок и строения, которые находятся на данном участке. Хотя по факту, это единый объект. И такая практика встречается только в России, зарубежные специалисты в области оценки мало знакомы с ситуациями, когда здание реализуется отдельно от земельного участка.

Оценка объекта недвижимости в целях налогообложения также затруднена в связи с тем, что оценщики, даже имея все сведения об объекте недвижимости не в состоянии объективно его оценить, так как данные о стоимости предоставляет государственные органы, а в частности бюро технической инвентаризации. Но предоставляемая им стоимость существенно отличается от рыночной. Согласно определению, рыночная стоимость — это наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, а на стоимости объекта не отражаются какие-либо

чрезвычайные обстоятельства [1]. Для определения наиболее вероятной цены необходимо, чтобы операция по купле-продаже объекта недвижимости проводилась многократно, тогда данные будут более достоверными. В России, пока на данный момент нет такой высокой оборачиваемости на рынке недвижимости, поэтому погрешность в стоимости объектов весьма велика [3].

Введение налога на недвижимость предполагает, что объекты недвижимости будут оценены правильно и объективно, поэтому необходимо выбрать методику, которая позволяла бы достоверно оценить реальную стоимость объекта.

Согласно российскому законодательству, объекты недвижимости учитываются согласно кадастровой стоимости объекта, а не инвентаризационной, как это было ранее. Сейчас любой налогоплательщик может узнать кадастровую стоимость своего имущества, которая может весьма отличаться от реальной рыночной цены. Это связано с тем, что при проведении кадастровой оценки для определения стоимости объекта используется метод массовой оценки. Методика его проведения закреплена приказом Министерства экономического развития Российской Федерации [6]. Этапы ее проведения:

Во-первых, это заключение договора на проведение кадастровой оценки, который включает в себя задание на оценку.

Во-вторых, сбор информации о рынке недвижимости, анализ полученной информации и аргументирование выбора вида оценки стоимости объекта.

В-третьих, определение основных факторов, влияющих на стоимость объекта оценки.

В-четвертых, группировка объектов оценки.

В-пятых, сбор информации на рынке недвижимости.

В-шестых, построение модели оценки и ее анализ.

В-седьмых, определение кадастровой стоимости объекта.

Заключительный этап включает в себя составление отчета о проведенной оценке объекта.

Таким образом, даже в методике подразумевается необходимость сбора и анализа достоверной информации о состоянии объекта недвижимости и наличия базы аналогичных сделок для определения цены. По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, в России в 2014 году было проведено 1104219 сделок с недвижимостью, по договору дарения было оформлено 2403 сделки, остальные с использованием договора купли-продажи [5]. Если проследить динамику, то количество сделок в 2013 году

существенно уменьшилось по сравнению с 2012 годом, население стало больше арендовать недвижимость, чем ее приобрести.

Таблица 1.

Динамика количества сделок на рынке недвижимости в РФ

Вид сделки	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменение 2014 г. К 2013 г., %	Изменение 2014 г. К 2013 г., ед
По договору дарения	23831	21583	6704	2403	36	-4301
По договору купли-продажи	4150446	4551445	1673575	1101816	66	-571759
ИТОГО	4174277	4573028	1680279	1104219	66	-576060

Как мы видим из проведенного анализа динамики количества сделок с недвижимостью, активность населения в операциях с недвижимым имуществом за последние 2—3 год весьма снизилась и в существующих условиях вряд ли положение существенно изменится. Налог на недвижимость, ввиду неизбежного повышения суммы налога, также отрицательно повлияет на намерения людей покупать недвижимость и иметь ее в собственности. Поэтому для успешного функционирования рынка недвижимости необходимо откорректировать в первую очередь методику расчета стоимости недвижимости. Тогда и налог на недвижимость будет работать так, чтобы если не стимулировать население к операциям с недвижимостью, то хотя бы не препятствовать из-за высоких сумм налогов, подлежащих к уплате за квартиру или дом. Собираемость от данного налога от активности населения только повысится.

По оценкам экспертов, во Франции поступления от налога на недвижимость составляет более 50 % всех поступлений в местные бюджеты, а в Канаде — более 80 % всех поступлений [8].

Налог на недвижимость в РФ будет заменять земельный налог и налог на имущество, поступления от данных налогов составляют 7,95 % от общего количества поступаемых средств в федеральный бюджет, а доля поступлений в местный бюджет составляет 15,11 % [7].

То есть введение налога на недвижимость позволяет многократно увеличить бюджет субъекта Российской Федерации, так как это местный налог. Но это неоднозначный факт, так как заинтересованность людей иметь в собственности недвижимость упала, то есть

необходимо стимулировать население, используя как налоговые инструменты, такие как налоговые вычеты и льготы, так и достоверным определением стоимости объекта недвижимости.

Список литературы:

1. Ванданимаева О.М. Дронов П.В., Ивлиева Н.Н. Оценочная деятельность. Оценка стоимости имущества: учеб. Пособие, Мн.: Маркет ДС, 2009 — 728 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014 г.).
3. Дырина Е.Н. Проблемы налогообложения недвижимости в России// Молодой ученый. — 2013. — № 7. — С. 155—157.
4. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ(ред. от 29.12.2014).
5. Мониторинг рынка недвижимости // портал услуг Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии[Электронный ресурс]— Режим доступа.—URL: [ps://portal.rosreestr.ru/wps/portal!/ut/p/c4/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gTZwNPL8tgY5MwIwM3A88AIwvv4FAPI3cjY_2CbEdFAO5-2_s/](https://portal.rosreestr.ru/wps/portal!/ut/p/c4/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3gTZwNPL8tgY5MwIwM3A88AIwvv4FAPI3cjY_2CbEdFAO5-2_s/) (дата обращения 01.02.2015).
6. Приказ Минэкономразвития от 22.10.2010 № 508 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Определение кадастровой стоимости ФСО № 4.
7. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации// Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/# Дата обращения 01.02.2015.
8. Статистика собираемости имущественных налогов // HistoryofPropertyTaxesintheUS // [Электронный ресурс]— Режим доступа.— URL: <http://eh.net/encyclopedia/article/fisher.property.tax.history.us>.

СЕКЦИЯ 9.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ПРОЕКТНОЕ ОБУЧЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ: ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА В ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Герасикова Елена Николаевна

*канд. экон. наук, доцент Калужского филиала РАНХиГС,
РФ, г. Калуга*

E-mail: engerasikova@mail.ru

PROJECT EDUCATION IMPLEMENTATION: EXPERIENCE IN PROJECT APPROACH REALIZATION FOR FUTURE SPECIALISTS' TRAINING IN KALUGA REGION

Gerasikova Elena

*candidate of economic sciences, associate professor
of the Kaluga Branch of RANEPА,
Russia, Kaluga*

АННОТАЦИЯ

Проектный подход в обучении студентов вузов сегодня набирает все большую популярность и активно внедряется в учебный процесс и организацию научно-исследовательской деятельности студентов. Практика его реализации в Калужском филиале РАНХиГС наглядно показывает виды, методы и результаты проектной деятельности, ее эффективность в подготовке современного специалиста.

ABSTRACT

Nowadays the project approach in education of university students becomes more and more popular and it is actively introduced into training process and in the students' scientific research. The practice of its realization

in the Kaluga Branch of RANEPА demonstrates types, methods and results of project activity, its effectiveness in a modern specialist training.

Ключевые слова: проект; проектное обучение; проектный метод; конкурс проектов; проектный подход; опыт проектного обучения; практические навыки.

Keywords: project; project education; project method; project competition; project approach; experience of project education; practical skills.

Калужская область сегодня занимает одно из ведущих мест на экономической карте России. Ее промышленный сектор производит порядка 35 % валового регионального продукта, в нем трудится почти третья часть занятого населения области. Задачи, выдвигаемые отечественным производством перед современными специалистами, настолько сложны, что их решение требует творческого поиска, исследовательских навыков. В связи с этим, выходя на рынок труда молодой специалист должен владеть не только необходимой суммой фундаментальных и специальных знаний, но и определёнными навыками творческого решения практических задач, постоянно повышать свою квалификацию, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Все эти качества необходимо формировать в вузе, развивать через активное участие студентов в научно-исследовательской работе, одной из эффективных форм реализации которой является проектное обучение — базовая образовательная технология, поддерживающая компетентностно-ориентированный подход в образовании. Цель проектного обучения состоит в том, чтобы создать условия, при которых студенты могли бы самостоятельно приобретать недостающие знания и учиться пользоваться ими для решения практических задач; приобретать коммуникативные умения, работая в группах; развивать у себя исследовательские умения (выявления проблем, сбора информации, наблюдения, проведения эксперимента, анализа, построения гипотез, обобщения); развивать системное, логическое мышление.

Главной задачей Калужского филиала РАНХиГС является подготовка студентов к практической деятельности, повышение качества образования, подготовка специалистов, хорошо знающих основы наук, где приобретаемые в процессе учебных занятий знания в области различных учебных дисциплин и умение пользоваться этими знаниями переходят в прочные навыки и умения. Именно поэтому проектному обучению здесь и уделяется столь большое значение.

Реализация проектного подхода в Филиале осуществляется через деятельность Лаборатории проектных технологий, а также работу над подготовкой студентов к участию во внутри академическом конкурсе социальных студенческих проектов РАНХиГС “Raise” и международном конкурсе молодежных проектов “Enectus”. Студенческая проектная деятельность студентов филиала имеет большое значение и в развитии города Калуги. Так, 28 ноября 2014 г. студенты филиала приняли участие в круглом столе «Молодёжь и городская среда XXI века», который проходил в Городской Думе города Калуги. Студенты представили ряд проектов по развитию городской среды, среди которых были предложения по созданию в Калуге системы «умных остановок» общественного транспорта и освещения пешеходных переходов, по решению экологических проблем и проблем задолженности по коммунальным платежам. Были затронуты и социальные вопросы: поддержки воспитанников детских домов, профориентации школьников, помощи в поиске погибших солдат Великой Отечественной войны. Результаты данной проектной деятельности будут представлены студентами в марте 2015 г. На конкурсе молодежных авторских проектов «Моя Калуга — вектор в будущее» по номинациям: «Мой город», «Моя разработка», «Моя предпринимательская инициатива», «Мой выбор», «Моя профессия» и др. Большое значение в реализации проектного подхода к обучению имеют и инициативы самих преподавателей, когда студенты готовят проекты по решению конкретных практических задач в рамках взаимодействия с представителями предприятий Калужской области. Так, 26 ноября 2014 г. состоялась защита проектов студентов 3-го курса направлений «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление» и «Экономика» по дисциплинам «Маркетинг» и «Основы маркетинга» на тему «Разработка маркетинговой программы для туристической организации» с участием директора туристического агентства ИП «Миллениумтур» Симоновой Ю.В. Студенческими командами были представлены проекты по разработанным турам по Калужской области, отражены материалы проведенного исследования и разработанная рекламная кампания по продвижению проекта. А 16 декабря 2014 г. прошла защита проектов студентов 4—5-го курсов направления «Таможенное дело» по дисциплине «Маркетинг таможенных услуг» на тему «Разработка маркетинговой программы таможенной организации» с привлечением генерального директора Осипян С.Р. и помощника руководителя по вопросам логистики Мастеровой А. таможенного представителя ООО «Интера». Студенты защищали проекты по открытию филиалов ООО «Интера» в регионах

Российской Федерации, аргументировали свой выбор, обосновывали программу действий и разработанную рекламную кампанию. Результатом проведения данных мероприятий стало не только закрепление теоретических знаний студентов конкретными практическими навыками в области маркетинга, но и определение места прохождения производственной и преддипломной практики, и возможность трудоустройства. Интересен и опыт внедрения проектного подхода при проведении занятий по дисциплине «Планирование и проектирование организаций», когда перед студентами 2-го курса направления «Государственное и муниципальное управление» была поставлена задача разработать проект по молодежному социальному предпринимательству. Защита проектов проходила 19 ноября 2014 г. перед группой экспертов из числа студентов-участников конкурсов студенческих проектов “Еnectus” и “Raise”, и группой экспертов из числа профессорско-преподавательского состава. Всего было защищено 6 студенческих проектов, ориентированных на создание бизнеса в области оказания образовательных услуг, проведения праздничных мероприятий, фото и видео съемки, услуг клининга, помощи студентам при распечатке и оформлении научных работ. Актуальными были требования, предъявляемые к проектам: проект должен иметь ярко выраженный социальный характер, но при этом приносить экономическую выгоду его организатору; четкое определение целевой аудитории; ориентированность проекта на возможности студента, как в организационном, так и в финансовом плане; ареал деятельности для реализации проекта — Калуга, Калужская область. Это сделало подготовленные проекты действительно значимыми и максимально реализуемыми. Несколько представленных проектов сегодня уже реализованы или находятся на стадии реализации, а также представлены на конкурсе студенческих проектов внутри филиала и городском конкурсе молодежных авторских проектов «Моя Калуга — вектор в будущее», студенты примут участие и в конкурсах студенческих проектов “Еnectus” и “Raise”.

Конечно, проектная методика не панацея на все случаи жизни, и она далеко не нова, но, все же, преподавателям вузов стоит открыть эту методику для себя и взять ее на вооружение, поскольку она действительно помогает сделать процесс обучения для студентов более творческим, понятным и практичным, а получаемые знания более конкретными и профессиональными.

Список литературы:

1. Абдурахманов К.Х., Зокирова Н.К., Ахмедов О.М. Эффективность применения кейсов и имитационных деловых игр в подготовке магистров // Известия Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. — 2012. — № 2. М.: Изд. РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2012. — С. 56—58.
2. Тютин Д.В. Арт-конверсия российских территорий: творческие индустрии как фактор пространственного социально-экономического развития муниципальных образований. //Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). — 2013. — № 4(24)— [Электронный ресурс]. —Режим доступа: — URL: <http://dx.doi.org/10.12731/2218-7405-2013-4-53>(дата обращения: 3.02.2015).

СЕКЦИЯ 10.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ПРИЧИНЫ ВАЛЮТНЫХ КОЛЕБАНИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Лиман Ирина Александровна

*д-р экон. наук, профессор
Тюменского Государственного Университета в городе Тюмень,
РФ, г. Тюмень
E-mail: irinaliman@mail.ru*

Голубева Ольга Павловна

*студент 4 курса
Тюменского Государственного университета в городе Ишим,
РФ, г. Ишим
E-mail: ddana4ka@mail.ru*

CAUSES OF CURRENCY FLUCTUATIONS AND THEIR EFFECT ON STRUCTURAL CHANGES IN ECONOMY

Lyman Irina

*doctor of Economics, Professor of Tyumen State University in Tyumen,
Russia, Tyumen*

Golubeva Olga

*4th year student of Tyumen State University in Ishim,
Russia, Ishim*

АННОТАЦИЯ

В статье дано определение валютного рынка и описаны его особенности; рассмотрено понятие валютного курса и факторов,

вызывающих его колебания; произведен анализ влияния величины валютного курса на изменения в экономике.

ABSTRACT

In the article defines the foreign exchange market and describes its features; considers the concept of the exchange rate and factors causing variability; analysis of the influence of the magnitude of exchange rate on changes in the economy.

Ключевые слова: валютный рынок; валюта; валютный курс; операции на валютном рынке; валютные колебания.

Keywords: the foreign exchange market; currency; exchange rate; transactions on the foreign exchange market; currency fluctuations.

В современном мире при сложившихся условиях глобализации и экономической нестабильности, огромную роль играют валютные рынки. Валютный рынок сегодня является одним из крупнейших рынков мира, на котором за год обмениваются деньги, во много раз превосходящие ВВП самых развитых экономик земного шара. Конечно, так происходило далеко не всегда, и за последнее столетие многое изменилось. Так, например, в начале XX века в мире существовало лишь несколько валютных систем, которые были привязаны к золоту, но уже в наше время валютный рынок охватил весь мир, подобно глобальной сети.

Безусловно, валютный рынок имеет свои особенности и отличается от прочих рынков. Он представляет собой рынок, на котором сделки осуществляются без участия каких-либо товаров — деньги одной страны обмениваются на деньги другой страны. Кроме того, на валютном рынке отсутствует единое средство платежа из-за функционирования разных валют. В этой связи возникает необходимость оценки валют и установления их соотношения. Это происходит посредством валютного курса.

Валютный курс — котировка (цена), по которой становится возможной покупка и продажа валюты одного государства, выраженная через валюту другого государства. За последний год валютный курс претерпел значительные изменения, которые, в свою очередь, значительным образом влияют на состояние экономик различных стран.

От того, какую политику в данной связи выберет каждое государство, от умения прогнозировать движение валютных курсов, зачастую зависит экономический рост той или иной страны. В этом и заключается актуальность исследования.

Основной целью данного изыскания является выявление последствий колебаний валютных курсов.

Задачами исследования являются:

- определение изменений валютного курса на примере современного состояния внешнеэкономических отношений;
- анализ факторов, оказывающих влияние на изменения внутри валютных рынков.

Валютный курс находится в постоянной динамике, как и многие макроэкономические показатели. Для того, чтобы понять, как величина валютного курса способна вызвать изменения в экономике, важно определить, какие факторы создают колебания валютного курса. Рассмотрим некоторые из них:

1. Темпы инфляции. Как правило, повышение темпа инфляции в стране ведет к понижению курса ее валюты при прочих равных условиях. В результате этого процесса происходит падение покупательной способности денежной единицы и ее обесценение. Данная тенденция обычно прослеживается в среднесрочном и долгосрочном периодах. Восстановление валютного курса в среднем занимает около двух лет, и данный фактор особенно характерен для стран, широко участвующих в международном обмене товарами, услугами и капиталами.

2. Состояние платежного баланса. Платежный баланс оказывает прямое влияние на величину валютного курса. Если в стране имеет место активный платежный баланс, то курс национальной валюты повышается вследствие увеличения спроса на данную валюту из-за рубежа. Если же речь идет о пассивном платежном балансе, то возникает тенденция к снижению курса национальной валюты. От того, насколько открытой является экономика той или иной страны, зависит степень влияния платежного баланса на колебания валютного курса.

В этой связи важное значение отводится государственной экономической политике в области регулирования платежного баланса и его составных частей. С одной стороны, увеличение положительного сальдо торгового баланса ведет к возрастанию спроса на валюту конкретной страны, тем самым повышая валютный курс, а с другой стороны, в результате чрезмерного притока капитала в страну может возникнуть избыточная масса денег, что, в свою очередь, приведет к снижению покупательной способности денег.

В настоящее время в мире произошло обострение противоречий. Как известно, Российская Федерация является крупнейшим экспортером сырьевых ресурсов. Если раньше цены на нефть были

достаточно высоки, чтобы глобально пополнять бюджет страны и поддерживать курс рубля на достаточно стабильном уровне, то сейчас они на нефть значительно упали (Рис. 1).

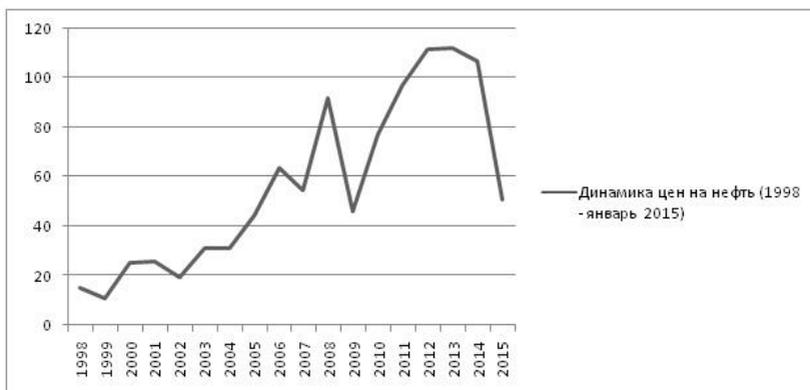


Рисунок 1. Динамика цен на нефть (1998 — январь 2015)

Тем временем, курс доллара в декабре 2014 года вырос на 40,6 % (в % прироста к декабрю 2013 г.), что, конечно же, сказалось на различных аспектах экономики страны (Рис. 2).

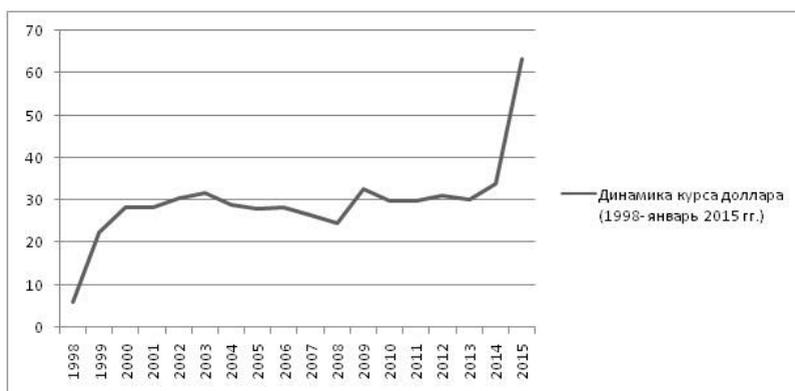


Рисунок 2. Динамика курса доллара (1998 — январь 2015 гг.)

Создалась весьма противоречивая ситуация — на внутренних рынках покупательная способность рубля падает, темп инфляции растет, цены поднимаются, в том числе и на ресурсы (Рис. 3).

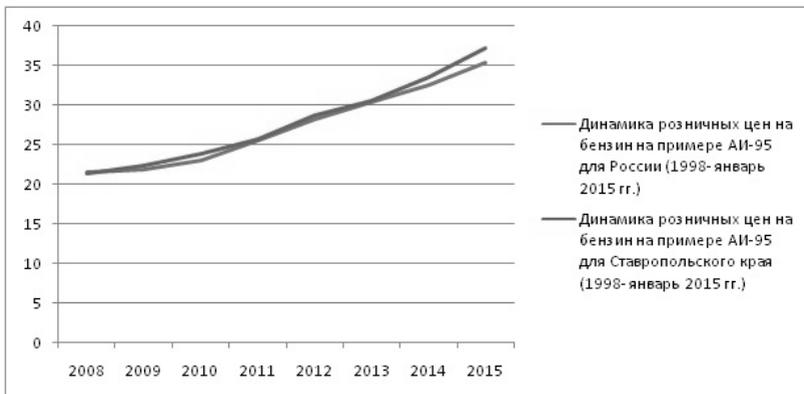


Рисунок 3. Динамика розничных цен на бензин на примере АИ-95 (2008 — январь 2015 гг.)

На внешних же рынках ситуация кардинально отличается, в первую очередь, падением цен на сырье и ресурсы. Безусловно, все это негативно сказывается на состоянии экономики, на конкурентоспособности страны и величине валютного курса.

3. Национальный доход. Национальный доход является относительно автономным показателем, который способен изменяться сам по себе. Но факторы, вызывающие изменения национального дохода, могут спровоцировать достаточно глобальные изменения валютного курса. Так, увеличение предложения продуктов повышает курс валюты, а увеличение внутреннего спроса понижает ее курс [4].

Как показывает практика, покупательная способность рубля снижается постоянно, как внутри страны, так и по отношению к другим мировым валютам. Так, индекс потребительских цен в 2014 году составил 111,4 % по отношению к 2013 году, в то время как в США — около 102 %. Безусловно, на фоне таких процессов мы видим обесценение рубля по отношению к доллару [2].

4. Реальные процентные ставки и доходность ценных бумаг. От колебаний величины процентных ставок зависит международное движение капиталов, в первую очередь, краткосрочных.

Кроме того, от величины процентных ставок во многом зависит деятельность валютных рынков и рынков ссудных капиталов. В данной связи для банков очень важна разница процентных ставок на национальном и мировом рынках, так как это непосредственно влияет на величину извлекаемой прибыли. Так, банки склонны получать кредиты с более низким процентом на иностранном рынке

ссудных капиталов и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, где процентная ставка более высокая [3].

Для инвесторов огромную роль играет размер реальных процентных ставок в стране-реципиенте. Так, например, если процентная ставка высока, ценные бумаги будут приносить соответствующий доход, что, в свою очередь, является весьма привлекательным для инвесторов.

5. Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. В случае, когда курс валюты какой-либо страны падает, банки и фирмы способны то обменивают ее на более стабильные валюты. Это, в свою очередь, негативно сказывается на позициях национальной валюты. Именно быстрая реакция валютных рынков на различные изменения делает возможной валютную спекуляцию.

6. Использование валюты на мировых рынках и при международных расчетах. Около 65 % операций на мировых рынках осуществляется в долларах, это, безусловно, влияет на спрос и предложение данной валюты. В качестве резервной валюты, доллар не является удобным вследствие приверженности к колебаниям в экономике и имеющейся тенденции к падению. Но о замене доллара какой-либо другой валютой говорить сейчас крайне сложно, так как нет достойной и адекватной замены ему [3].

7. Динамика темпа международных платежей (тактика “leads and lags”). Как известно, импортеры могут стремиться к более быстрому совершению платежей в иностранной валюте экспортерам, если имеется тенденция к снижению курса национальной валюты. Это позволяет минимизировать потери. И, наоборот, при укреплении национальной валюты, возможна задержка платежей для получения наибольшей выгоды.

8. Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках. В зависимости от обстановки в стране, от состояния экономики, доверие к национальной валюте может быть разным. Здесь идет не просто учет макроэкономических показателей, но и анализ их динамики.

9. Валютная политика. В зависимости от степени вмешательства государства в экономику, может изменяться динамика валютного курса. Если валютный курс формируется в результате рыночного механизма, возможны его значительные колебания. В результате мы получаем реальный валютный курс, который отражает состояние макроэкономических показателей и степень доверия к валюте. Чтобы повысить или понизить валютный курс, применяется государственная политика.

В результате политического конфликта в 2014 году возникло множество дискуссий по поводу введения валютных ограничений. Но использование мер подобного рода способно привести к потере валютой конвертируемости. Оплата импорта рублями возможна только при инвестировании иностранных экспортеров. Если говорить об экспорте, то его оплата рублями является невыгодной, так как это способно снизить покупательную способность национальной денежной единицы и повышению цен на отечественную продукцию. Расчеты в рублях на данный момент производятся только с Беларуссией. Несмотря на то, что экспорт в рублях и поднятие авторитета в рублях, в целом, свидетельствуют о мощи страны, введение валютных ограничений не является продуктивным [1].

Отсюда можно сделать вывод, что без расчетов в иностранной валюте в современном обществе обойтись практически невозможно. Валютный курс складывается из множества факторов, как внутриэкономических, так и внешнеэкономических. В связи с этим, прогнозирование курса той или иной валюты является довольно сложным и многосторонним процессом. Но на данный момент для России является актуальной валютная устойчивость, при которой можно достичь минимального колебания курса национальной денежной единицы. Поэтому, в условиях санкций и политико-экономической нестабильности перед Россией стоят очень важные задачи — приспособиться к сложившейся внешнеэкономической ситуации и выработать свою, особую политику, благодаря которой будет обеспечиваться устойчивость развития экономики и автономность от негативных проявлений со стороны других государств.

Список литературы:

1. Кудрин А. О негативных последствиях ограничений валютный расчетов в России//Коммерсантъ. 2014.
2. Меньшиков С.М. Доллар сегодня и завтра //Банковское дело № 1. 2008.
3. Тамарин С.А. Конкуренция валют //Банковское дело. № 1, 2006.
4. Экономическая теория /Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. СПб.: Издательство СПбГУЭФ: Питер. 2007.
5. Юркова Т.С. Свободная конвертируемость рубля — путь к конкурентоспособности на мировом рынке//Проблемы современной экономики. № 2(34). 2010.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ С КФО

Дзанагова Татьяна Яковлевна

*старший преподаватель Северо-Кавказского федерального университета, филиал в г. Пятигорске,
РФ, г. Пятигорск
E-mail: dzanag@mail.ru*

THE CLUSTER APPROACH IN TOURISM AS A TOOL FOR ECONOMIC GROWTH AND DIVERSIFICATION ECONOMY SKFO

Tatiana Dzanagova

*senior Lecturer of the North Caucasus Federal University,
a branch in the town of Pyatigorsk,
Russia, Pyatigorsk*

АННОТАЦИЯ

Развитие туризма должно стать одним из приоритетных направлений хозяйственной деятельности, направленным на диверсификацию экономики СКФО, улучшению его социально-экономического развития. Реализация планов по созданию туристско-рекреационного кластера в федеральном округе дает возможность развития специализированного рекреационного предпринимательства для сбалансированного развития всей туристско-рекреационной системы.

ABSTRACT

Tourism development should be one of the priorities of economic activities aimed at diversifying the economy North Caucasus Federal District, the improvement of the socio-economic development. Implementation plans for a tourist and recreational cluster in the Federal District provides an opportunity to develop specialized recreation business for balanced development of the tourism and recreation system.

Ключевые слова: туризм; рекреация; кластер.

Keywords: tourism; recreation; cluster.

Туризм как отрасль народного хозяйства, является одной из самых перспективных с точки зрения потенциального вклада в социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа. Северный Кавказ, обладая важным стратегическим экономико-географическим и транзитным потенциалом почти не использует свои преимущества в рекреационно-туристической отрасли. Причин тому множество. Если обратиться к историческим данным, то картина развития рекреационного комплекса России следующая: если на начало XX в. В России было 36 курортов, представленных 60-ю санаториями, рассчитанных на 3000 мест, и несколькими кумысо лечебницами, то за 23 г. советской власти, т. е. к началу 1940 г. в СССР насчитывалось 3600 курортных учреждений на 470000 отдыхающих одновременно [4, с. 54—57]

Серьезно пострадало рекреационное хозяйство страны во время войны 1941—1945 гг., но уже в течение пяти послевоенных лет было восстановлено и реконструировано 100% курортных учреждений и построены новые, причем к 1950 г. довоенный уровень по количеству мест был намного перекрыт. В результате активного развития курортного дела в стране была сформирована широкая сеть курортных учреждений. К 1980-х гг. в СССР уже насчитывалось более 14000 здравниц, обслуживающих ежегодно свыше 100 млн. человек.

В 90-е годы, в связи с распадом СССР, было разрушено единое рекреационное пространство, материальная база курортов снизилась, цены на путевки возросли и стали недоступны большинству населения, здравницы не смогли приспособиться к рыночным реалиям, стали на путь привлечения потребителей модными и дорогими лечебными услугами взамен дешевых и эффективных, что привело к утрате санаторно-курортными учреждениями своей социальной значимости.

Кроме того, популярные курорты и туристические маршруты оказались на территории Прибалтики, Средней Азии, Закавказья и Украины. По существу сейчас Россия располагает только двумя территориально-рекреационными комплексами — на Черноморском побережье Краснодарского края и Кавказских минеральных водах, причем рыночная доля Черноморского побережья в общем объеме туристско-рекреационного потенциала страны составляет 27,8 %, Кавказских Минеральных вод — 34,4 %, республик Северного Кавказа — 13,7 %, доля средней полосы РФ — 22,4 % [2, с. 76—79].

Т. е. на сегодня, рекреационно- туристическая зона СКФО составляет 48,1 % — это почти половина всего потенциала страны.

Развитие рекреационного туристического хозяйства в СКФО может обеспечить снижение социально-экономической напряженности в регионе, способствовать серьезному улучшению экономических показателей, развитию трансформационных преобразований в национальной экономике. Особое место в природно-ресурсном потенциале федерального округа занимает рекреационное направление, которое может и должно оказывать существенное влияние на содержание и темпы регионального развития, повысить значение рекреационных мероприятий в привлечении инвестиций и формировании инвестиционных стратегий в регионе.

В настоящее время наибольшее предпочтение иностранных туристов среди регионов России отдается Северо-Западному федеральному округу — более 40 % всех обслуженных по России турфирмами иностранных туристов, в котором наибольшей туристской привлекательностью пользуется Санкт-Петербург (порядка 35 %) [1, с. 47].

В то же время, уникальность природно-климатических ресурсов регионов СКФО, богатое биологическое разнообразие, бальнеологические и горноклиматические ресурсы и другие преимущества предоставляют возможность для развития туристско-рекреационного комплекса и могут вывести регион на лидирующие позиции в области туристско-рекреационной деятельности, в том числе и во въездном туризме.

Решение Президента и Правительства Российской Федерации о создании туристического кластера призвано обеспечить устойчивое развитие Северного Кавказа и стабилизировать социально-экономическую обстановку в регионе. Получение статуса кластера имеет большое политическое значение для региона, поскольку привлекает внимание инвесторов и способствует развитию торговых операций.

Формирование кластера с включением в него рекреационной территории, характерно наличием бизнес-компонентов (рекреационных предприятий и объектов инфраструктуры), имеющей тесные производственно-хозяйственные связи.

Кластер дает комплексную системную картину ситуации, сложившуюся в группе взаимосвязанных предприятий разных отраслей, обеспечивающих возможность применения инициативного подхода к решению бизнес-задач, стоящих перед регионом, использованию государственно-частных партнерств, в капитале которых могут участвовать местные власти, коммерческие партнеры и институциональные частные инвесторы [3, с. 18].

В связи с реализацией планов по созданию кластера в СКФО появляется возможность развития специализированного рекреационного предпринимательства для сбалансированного развития всей туристско-рекреационной системы, что особенно важно для округа, который по данным Минрегиона за 2013 г. По социально-экономическому положению, состоянию реального сектора экономики и бюджетной системы, инвестиционной привлекательности, доходам и занятости населения намного отстает от всех федеральных округов, что сказывается на качестве жизни местного населения и, соответственно, вызывает определенную социальную напряженность в регионе.

Ожидаемый социально-экономический эффект от реализации проекта — создание до 330 тыс. рабочих мест, при этом совокупный валовой региональный продукт к 2025 году увеличится примерно на 900 млрд. рублей. Ежегодные налоговые поступления в бюджеты всех уровней составят порядка 130 млрд. рублей, что немаловажно в условиях нарастающего кризиса.

В республиках Северо-Кавказского федерального округа, кластерная политика направлена на развитие лечебно-оздоровительного, горнолыжного, спортивного (экстремального), делового, экологического, культурно-познавательного, паломнического, сельского, специализированного (археологического, конного, спелеологического, этнографического) туризма, из них приоритетными является лечебно-оздоровительный и горнолыжный туризм.

Однако отсутствие в СКФО качественной туристской инфраструктуры, невысокий уровень сервиса, недостаточный уровень развития транспортных сетей, негативный имидж Северо-Кавказского федерального округа из-за недостаточного уровня обеспечения безопасности туристов, регламентированный режим посещения территории части республик Северного Кавказа, входящих в состав СКФО для иностранных граждан, серьезно сдерживает развитие туристского кластера.

В то же время, КМВ являются признанными бальнеологическими курортами, требующими определенной модернизации с относительно небольшими финансовыми вложениями, которые могут стать привлекательными как для иностранных, так, и при определенной ценовой политике, российских туристов, одновременно давая возможность развиваться другим, в том числе и приоритетным на сегодня туристским направлениям.

Успех кластерного проекта в СКФО в значительной степени зависит от осознания руководством республик Северного Кавказа срочности и необходимости перемен, активности местных лидеров,

как во власти, так и в бизнесе, наличия долго временной стратегии развития кластера, стимулирования развития и повышения инновационного потенциала, в первую очередь, малого и среднего бизнеса, которые формируют в основной массе кластеры и кластерные инициативы.

Для того, чтобы кластер состоялся, как уникальный инвестиционный проект, необходимо создать такую организацию туристского пространства на территории СКФО, которая бы отличалась не только рациональным использованием региональных природных и историко-культурных ресурсов, но и смогла бы продемонстрировать наряду с высококлассным обслуживанием туристов уникальную самобытность местных традиций, кавказское гостеприимство и радушие. Кластерный подход должен стать инструментом обеспечения высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики СКФО.

Список литературы:

1. Житенёв С.Ю., Штеле О.Е., Шульгин П.М. и др. Исследование перспективных форм использования объектов культурного и природного наследия России в туристических и рекреационных целях, разработка рекомендаций по совершенствованию объектов для повышения их конкурентоспособности на глобальном рынке. М.: Институт Наследия, 2013 — с. 47.
2. Исмаилова А.З. Анализ конкурентоспособности регионального рынка туристских услуг // Проблемы теории и практики экономики народнохозяйственного комплекса региона: сборник научных трудов. Махачкала: ДГТУ, — 2009. — Выпуск XIII. — С. 76—79.
3. Кетелс К. Региональная конкуренция как фактор социально-экономического развития. М.: Наука, 2001. — 320 с.
4. Литвяк Б.И., Александров В.В. Управление туристским и санаторно-курортным сектором экономики на уровень современных требований. // Успехи современного естествознания. — 2005. — № 11 — с. 54—57.

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Сборник статей по материалам
XLVII международной научно-практической конференции

№ 3 (47)
Март 2015 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 09.03.15. Формат бумаги 60х84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 6,25. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»
630099, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 16, офис 807
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3