



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

№ 4 (36)
Апрель 2014 г.

Часть II

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2014

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /
Сб. ст. по материалам XXXVI междунар. науч.-практ. конф. № 4 (36)
Часть II. Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014. 136 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 9. Стратегический менеджмент	6
СУЩНОСТЬ И РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Башкатова Юлия Ивановна	6
ВИДЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ НАРАЩЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ Башкатова Юлия Ивановна	12
РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ Соколов Михаил Александрович	19
ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИЕЙ КОРПОРАТИВНОГО КОМПЛЕКСА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Соколов Михаил Александрович	24
Секция 10. Теория управления экономическими системами	31
ВЛАСТЬ КАК СТРУКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ Жакупбекова Гулдана Еркинбеккызы	31
ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ИХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Елена Анатольевна Свистунова	35
Секция 11. Управление и развитие персонала	41
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА Мельникова Елена Викторовна	41

Секция 12. Управление изменениями	47
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ Гаспарян Карен Иванович	47
СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МИТИГАЦИИ ФИНАНСОВОГО РИСКА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Янкина Ирина Александровна Спиридонов Евгений Эдуардович	52
Секция 13. Управление проектами	60
ЭФФЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Гаджиев Алексей Сергеевич	60
Секция 14. Финансы и налоговая политика	66
ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Ельцова Елена Николаевна	66
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВ Железин Александр Владимирович Передерий Наталья Владимировна	72
ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ В АНАЛИЗЕ И УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ Ромицына Галина Афанасьевна Медведева Татьяна Вячеславовна	78
ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ РЕЛИГИОЗНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ Соловьева Наталья Евгеньевна Панченко Алина Евгеньевна Черкашина Екатерина Александровна	90
ПРОБЛЕМА ОТТОКА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ Тимина Кристина Святославовна Жабыко Людмила Ливерьевна	96

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВ Шароватов Сергей Викторович Штрикунова Марина Михайловна	102
Секция 15. Экономика и управление качеством	108
ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ Курьина Елена Борисовна	108
Секция 16. Экономические аспекты регионального развития	115
ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕСУРСАМИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ Глинкина Ольга Владимировна	115
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ И УКРАИНЫ — ИТОГИ 2013 ГОДА, ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Куранова Анастасия Владимировна	119
ХОМОЦЕНТРИСТСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РФ Спатарь Антон Вячеславович	127

СЕКЦИЯ 9.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Башкатова Юлия Ивановна

*канд. экон. наук, доц. каф. Общего менеджмента
и предпринимательства Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
РФ, г. Москва
E-mail: 6150786@mail.ru*

ESSENCE AND ROLE OF MODERN INFORMATION SYSTEMS IN IMPROVEMENT OF QUALITY OF ADMINISTRATIVE DECISIONS AND COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

Bashkatova Julia

*Ph.D, Assoc. Department. General management and business
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье приведен анализ сущности и роли современных информационных систем и технологий в принятии эффективных управленческих решений, способствующих повышению конкурентоспособности организаций. Акцент сделан на характеристики современных информационных систем и их ключевые элементы, раскры-

вающие новые возможности оперативной разработки и принятия качественных управленческих решений на принципиально новом уровне.

ABSTRACT

The article describes the analysis of essence and a role of modern information systems and technologies is provided in adoption of the effective administrative decisions promoting increase of competitiveness of the organizations. The emphasis is placed on characteristics of modern information systems and their key elements opening new opportunities of expeditious development and adoption of qualitative administrative decisions at essentially new level.

Ключевые слова: информационные системы и технологии; управленческие решения; конкурентоспособность; конкурентный потенциал; управление конкурентоспособностью.

Keywords: information systems and technologies; administrative decisions; competitiveness; competitive potential; management of competitiveness.

За последние десятилетия информационные технологии и информационные системы оказали большое влияние на бизнес-процессы и конкурентоспособность в корпорациях по всему миру [6]. Появление персональных компьютеров, локальных сетей, технологии «клиент-сервер» и интернета позволило корпорациям расширить возможности по контролю и качеству управленческих решений в организационных структурах, вывело планирование финансовой и экономической деятельности на более высокий качественный уровень.

На сегодняшний день нет единого понятия информационной системы и информационных технологий. Тем не менее, во множестве источников информационная система определяется как взаимосвязанный комплекс методов и средств, а также персонала, который используется для поиска, сбора, обработки и выдачи информации в интересах реализации поставленной цели [7]. С точки зрения управленческих решений, информационная система рассматривается как специальный инструмент в руках должностных лиц, реализующих переработку информации в процессе профессиональной деятельности [1]. Можно сказать, что наличие этого инструмента фактически определяет новую технологию осуществления деятельности менеджеров как специалистов управления, выводит разрабатываемые и принимаемые ими решения на качественно новый уровень [4].

Описание ключевых элементов информационной системы представляется в виде объединения [8]:

- информационной модели, представляющей собой совокупность алгоритмов и правил функционирования информационной системы. Информационная модель включает в себе все формы документации организации, структуру справочников, данных и т. д.;
- общего регламента усовершенствования информационной модели, а также правил внесения изменений в нее;
- кадровых ресурсов (внутреннего департамента развития, а также привлекаемых консультантов), которые отвечают за образование и совершенствование информационной модели;
- программного комплекса, который конфигуративно отвечает требованиям информационной модели (программный комплекс выступает базисной основой и, одновременно, механизмом управления информационной системы);
- кадровых ресурсов, ответственных за настройку и конфигурирование комплекса, обеспечение его соответствия принятой и регламентированной информационной модели;
- утвержденного регламента включения изменений в конфигурацию комплекса программ и состав его функциональных модулей;
- аппаратно-технической базы, соответствующей заявкам по эксплуатации комплекса (компьютеры на рабочих местах, каналы телекоммуникаций, периферия, системное программное обеспечение и СУБД);
- эксплуатационно-технических кадровых ресурсов, охватывая персонал по поддержке и обслуживанию аппаратно-технической базы;
- правила использования комплекса и инструкции для пользователей, регламент сертификации и обучения пользователей.

Относительно информационных технологий, то под ними, в первую очередь, будем понимать процессы, применяющие совокупность методов и средств поиска, сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) с целью приобретения полезной информации нового свойства и качества. Также, отметим, что под современными информационными технологиями принято понимать не только прикладное программное обеспечение или клиентское и серверное оборудование, но и технологии коммуникации для передачи информации. Среди них технологий выделяют электронную и речевую почту, видео трансляции и онлайн-конференции, системы обмена моментальными сообщениями, локальные информационные веб-ресурсы с лентами новостей, программные комплексы для проектных рабочих групп с персонализированным потенциалом интерактивной работы всего коллектива [9].

Российские корпорации постепенно стали осознавать всю необходимость комплексного подхода в автоматизации предприятий и организаций, актуальность повышения качества принимаемых управленческих решений, и, как итог, общей конкурентоспособности предпринимательских структур. Опираясь на практический опыт конкурентов, данные внутреннего контроллинга качества бизнес-процессов [2, 3], и благодаря большому числу публикаций в специализированной прессе, руководства многих корпораций сделали для себя вывод, что эффективность комплексной автоматизации управленческих структур в основном зависит от степени охвата всех сфер корпоративного управления. Во многом, именно из-за этого в последние годы стала столь популярной тенденция построения и внедрения комплексных корпоративных информационных систем.

Самой распространённой корпоративной информационной системой в развитых странах с рыночной экономикой является система планирования ресурсов предприятия (Enterprise Resource Planning System) [10]. Под системой класса ERP понимается компьютерная система, созданная для обработки деловых операций организации и для содействия комплексному и оперативному (в режиме реального времени) планированию, производству и обслуживанию клиентов. В частности, ERP системы имеют следующие характеристики [11]:

- это готовое программное обеспечение, разработанное для среды клиент-сервер, как традиционной, так и базирующейся на интернет-технологиях;
- эти системы интегрируют большинство бизнес-процессов;
- они обрабатывают большинство из всех деловых операций организации;
- эти системы используют базу данных всего предприятия;
- они обеспечивают доступ к любым данным организации в режиме реального времени;
- данные системы позволяют интегрировать обработку деловых операций и действий по планированию.

Более того, ERP системы имеют множество дополнительных характеристик, среди которых, например [12]:

1. поддержка многочисленных валют и языков (что очень важно для транснациональных компаний);
2. поддержка конкретных отраслевых спецификаций;
3. способность к гибкой настройке функций (кастомизации) без программирования.

Наиболее значимой и существенной чертой корпоративной информационной системы является расширение контура автоматизации для получения замкнутой, саморегулирующейся системы, способной гибко и оперативно перестраивать принципы своего функционирования, оперативно и качественно вносить корректировки в разрабатываемые и реализуемые управленческие решения [13].

Очевидно, что в состав информационной системы должны входить средства для документационного обеспечения управления, информационной поддержки предметных областей, коммуникационное программное обеспечение, средства организации коллективной работы сотрудников и другие вспомогательные (технологические) продукты [14]. Из этого, в частности, следует, что обязательным требованием к корпоративной информационной системе является интеграция большого числа программных продуктов [7].

Подобная широкопрофильная система должна в равной, максимально допустимой, степени удовлетворить все подразделения организации, по возможности сохранить существующие бизнес-процессы, а также методы и структуру управления. Без привлечения автоматизации практически нельзя контролировать постоянно меняющиеся бизнес-процессы [5]. Наполнение предметной части системы может существенно изменяться в зависимости от профиля деятельности предприятия. Некоторая часть информационной системы определяется такими характеристиками, как масштаб организации и объемы информационных работ. С их увеличением становится актуальным внедрение специализированных модулей делопроизводства и архивного хранения, которые способны поддерживать крупные электронные архивы смешанной документации с обеспечением необходимого уровня надежности и безопасности хранения информации [2, 3].

Список литературы:

1. Башкатова Ю.И. Управленческие решения. Учебное пособие. М., 2008.
2. Башкатова Ю.И. Контроллинг. Учебное пособие. М., 2009.
3. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М., 2007.
4. Башкатова Ю.И., Бебрис А.О. Принятие эффективных управленческих решений в венчурных фирмах. Транспортное дело России. — 2013. — № 5. — С. 160—163.

5. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2007.
6. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н., Орехов С.А., Башкатова Ю.И., Морева Е.Л., Орлова Л.Н. Теория менеджмента. М., 2013.
7. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
8. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
9. Решетько Н.И. Роль CRM-систем в разработке и реализации стратегии развития предприятия. Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 6. — С. 138—141.
10. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2011. — № 17. — С. 113—118.
11. Решетько Н.И. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 172—175.
12. Решетько Н.И. Показатели оценки эффективности деятельности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 176—180.
13. Решетько Н.И. Функции и уровни управления конкурентоспособностью предпринимательских структур. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы образования и науки», Тамбов, 30 декабря 2013 г.
14. Решетько Н.И. Цели управления и критерии конкурентоспособности предприятия. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы образования и науки», Тамбов, 30 декабря 2013 г.

**ВИДЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ
И ТЕХНОЛОГИЙ
В СИСТЕМЕ НАРАЩЕНИЯ КАЧЕСТВА
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Башкатова Юлия Ивановна

*канд. экон. наук, доц. каф. Общего менеджмента
и предпринимательства Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
РФ, г. Москва
E-mail: 6150786@mail.ru*

**TYPES OF INFORMATION SYSTEMS
AND TECHNOLOGIES IN SYSTEM
OF THE ORGANIZATIONAL ADMINISTRATIVE
DECISIONS QUALITY
AND COMPETITIVENESS GROWTH**

Bashkatova Julia

*Ph.D, Assoc. Department. General management and business
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы виды информационных систем и технологий в принятии эффективных управленческих решений, способствующих повышению конкурентоспособности организаций. Акцент сделан на типах информационных систем по уровням управления и их функциональному предназначению с точки зрения принимаемых управленческих решений на данном уровне управления.

ABSTRACT

The article systematized the types of information systems and technologies in adoption of the effective administrative decisions promoting increase of competitiveness of the organizations. The emphasis is placed on types of information systems on levels of management and their functional mission from the point of view of made administrative decisions at this level of management.

Ключевые слова: информационные системы и технологии; управленческие решения; конкурентоспособность; конкурентный потенциал; управление конкурентоспособностью.

Keywords: information systems and technologies; administrative decisions; competitiveness; competitive potential; management of competitiveness.

Типология и вид информационной системы или информационной технологии зависит, прежде всего, от двух определяющих критериев: от того чьи интересы они обслуживают, и от того на каком уровне структуры корпоративного управления они функционируют, т. е. для каких типов и видов разработки и принятия управленческих решений они предназначены [1]. Не существует единственной универсальной системы, которая могла бы полностью обеспечивать организацию всей необходимой информацией. Как правило, все информационные системы компании охарактеризованы задачами, для решения которых они создаются. Существует три типа таких задач, которые, соответственно, зависят от уровней управления: хорошо структурированные, частично или плохо структурированные и неструктурированные задачи. На рисунке 1 представлены типы информационных систем лежащих в основе большинства организаций. На представленной схеме организация разделена на несколько уровней: эксплуатационный уровень, уровень знаний, управленческий уровень и стратегический уровень. Обслуживают данные структуры четыре вида информационных систем в зависимости от видов принимаемых управленческих решений на каждом из описываемых уровней [4].

Информационные системы эксплуатационного уровня — это системы осуществляющие поддержку управляющих операциями, отслеживают простые действия организации типа продажи, платежей, обналичивают платёжную ведомость и так далее [8]. Основной целью систем эксплуатационного уровня заключается в том, чтобы отвечать на обычные вопросы и проводить потоки транзакций через организацию. Ответы на такие вопросы требуют возможности лёгкого доступа, оперативности и точности информации.

Информационные системы уровня знания — это системы поддерживающие работников знания и обработчиков данных в организации. Одной из главных целей систем уровня знания состоит в том, чтобы помочь корпорации интегрировать новое знание в бизнес и помогать организации управлять потоком документов. Системы уровня знания, особенно в форме рабочих станций и офисных систем,

сегодня являются одними из наиболее быстроразвивающихся элементов бизнеса.



Рисунок 1.1. Типы информационных систем организации [7]

Информационные системы уровня управления — это системы, которые разработаны для осуществления контроля, управления, принятия решений и административных действий менеджеров среднего звена. Данные системы анализируют и определяют уровень работы объектов, и периодически извещают об их состоянии. К примеру, система управления перемещениями сообщает о перемещении общего количества товара, равномерности работы торгового отдела и отдела, финансирующего затраты для служащих в структурах компании, отмечая, где фактические издержки превышают запланированные бюджеты.

Кроме того, некоторые системы уровня управления поддерживают нестандартные типы принятия решений, обусловленные не совсем ясными информационными требованиями. Как правило, данный вид системы уровня управления имеет интеграцию с системами стратегического управления. Такие решения зачастую требуют использования моделирования и прогнозирования. Указанные операции, в свою очередь, невозможны без новых данных, полученных

извне организации или данных изнутри, которые не могут быть представлены существующими системами эксплуатационного уровня.

Информационные системы стратегического уровня — вид систем, выступающих в роли инструмента помощи руководителям высшего звена. В обязанности таких менеджеров входят подготовка стратегических исследований и длительные тренды в корпорации, а также в деловом окружении. Основное назначение информационных систем стратегического уровня — реализация изменений в соответствии с существующей стратегической возможностью организации. Данные системы имеют мощный аналитический аппарат с рядом моделей. Как правило, такая деятельность означена долгосрочной перспективой [5].

Современные информационные технологии, в свою очередь, тоже имеют различные видовые характеристики и классифицируются в соответствии с типами информационных систем, в которых могут быть использованы. Таким образом, различают следующие основные виды информационных технологий:

Для решения хорошо формализуемых и имеющих все необходимые входящие данные задач, используются *информационные технологии обработки данных* [10]. Такого типа технологии обеспечивают выполнение основного объема работ эксплуатационной деятельности персонала с невысоким уровнем профессиональной квалификации. Целью использования данных технологий является оптимизация рутинных постоянно повторяющихся операций, перевод их выполнения в автоматический режим [12]. Основными процессами данных технологий выступают: сбор и обработка данных, хранение информации, создание промежуточных документов.

Для выполнения операций при худшей структурированности задач используются *информационные технологии управления* [6]. Работа данных технологий обусловлена необходимостью агрегированного вида поступающей информации. Основными компонентами использования являются базы данных, которые, в свою очередь, формируются из счетов, бюджетов и прочих нормативных документов организации, определяющих запланированное состояние структурного объекта управления (подразделения компании). Основным направлением информационной технологии управления является формирование разного рода отчетов. Такие отчеты подразделяются на: регулярные (создаются в соответствии с графиком), специальные (создаются по запросу руководства), сравнительные и чрезвычайные (создаются в исключительных ситуациях, требующих достоверных оперативных данных). Критерии решения задач при помощи такого

рода технологий, как показывает контроллинг: в материалах должны просматриваться общие тенденции изменения данных, ключевые причины появившихся отклонений, общие советы и примечания по возможностям их решения [2, 3].

Для организации и поддержки процессов коммуникационного характера как внутри компании, так и с окружающей средой, используются *информационные технологии автоматизированного офиса*. Такие технологии основаны на базе компьютерных сетей и прочих современных телекоммуникационных средств передачи и работы с данными. Помимо обычных текстовых и табличных редакторов, а также систем обмена текстовыми сообщениями и корпоративных информационных лент, существует множество возможностей для диалогового и группового общения с использованием аудиального и визуального контакта. К примеру, одна из современных технологий типа “Skypecast” — вид интерактивного голосового общения между группой сотрудников до 150 человек.

Также, немаловажным элементом современных корпоративных информационных систем являются *интернет-технологии*. Очевидным фактом является то, что при выборе компонентов корпоративной информационной системы нужно отдавать предпочтение программному обеспечению, поддерживающему все функциональные возможности работы через интернет-браузер. Обычно, технические решения такого рода позволяют использовать стандартные библиотеки данных и документов из локальных организационных сетей и интернета. С каждым годом в корпоративных сетях растёт число сервисов позволяющих работать с организационными ресурсами посредством веб-интерфейсов. Использование веб-технологий делает корпоративные системы более гибкими, быстрыми и удобными. Такие технологии позволяют снизить уровень вложений в дополнительное системное администрирование, техническую поддержку, организацию защиты и сохранности информации.

Говоря о надёжности использования интернет-технологий, а именно, о безопасности работы в корпоративной информационной системе стоит упомянуть о специальных программных и аппаратных средствах защиты системы. Такие средства позволяют предавать зашифрованные данные, поддерживают использование электронных сертификатов безопасности, цифровую подпись пользователя и, вдобавок, могут осуществлять аутентификацию клиента на основе децентрализованной системы авторизации. Все эти свойства позволяют обеспечить достоверность и сохранность информации в корпоративной информационной системе. Кроме того, эффектив-

ность таких программных средств защиты может быть значительно повышена за счет использования аппаратных средств: аппаратных USB-ключей и смарт-карт.

Ещё один вид технологий — *технологии экспертных систем и поддержки принятия управленческих решений* [1, 4]. Основными объектами решения данных технологий являются плохо формализованные или неструктурированные задачи. Главными функциональными свойствами, характеризующими данные технологии, являются: возможность математического моделирования, построения прогнозов и планирования на основе обработанных данных и вероятностных ситуаций; использование логических систем советов и рекомендаций, основанных на экспертных знаниях; высокий уровень адаптации в соответствии с критериями использования [8]. К одним из основных элементов такого рода технологий относятся: базы данных и системы их управления; базы моделей и системы их управления; библиотеки экспертных знаний.

И экспертные системы и системы поддержки принятия решений имеют значительное сходство [9]. Оба типа систем позволяют обслуживать управление долгосрочными проектами, а также принимать важные стратегические решения на высоком уровне. Но, помимо сходств, есть некоторые отличия. К примеру, технологии экспертных систем, обычно используются для работы с вопросами в узкоспециализированных сферах деятельности, и позволяют использовать характерные для определённых ситуаций рекомендации специалистов. Кроме того, технологии экспертных систем предусматривают возможность получения объяснения указанных советов и решений [11]. Технологии систем поддержки принятия решений, зачастую, используются в решении нестандартных, сложных проблем. При помощи них руководитель определяет тип и последовательность управленческих действий не только на основе собственного опыта и интуиции, но и на основе достоверной организационной информации [13].

Список литературы:

1. Башкатова Ю.И. Управленческие решения. Учебное пособие. М., 2008.
2. Башкатова Ю.И. Контроллинг. Учебное пособие. М., 2009.
3. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М., 2007.

4. Башкатова Ю.И., Бебрис А.О. Принятие эффективных управленческих решений в венчурных фирмах. Транспортное дело России. — 2013. — № 5. — С. 160—163.
5. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2007.
6. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н., Орехов С.А., Башкатова Ю.И., Морева Е.Л., Орлова Л.Н. Теория менеджмента. М., 2013.
7. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
8. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
9. Решетько Н.И. Роль CRM-систем в разработке и реализации стратегии развития предприятия. Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 6. — С. 138—141.
10. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2011. — № 17. — С. 113—118.
11. Решетько Н.И. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 172—175.
12. Решетько Н.И. Показатели оценки эффективности деятельности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 176—180.
13. Решетько Н.И. Функции и уровни управления конкурентоспособностью предпринимательских структур. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы образования и науки», Тамбов, 30 декабря 2013 г.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ

Соколов Михаил Александрович

*канд. экон. наук, доц. каф. Общего менеджмента
и предпринимательства Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
РФ, г. Москва*

E-mail: sokolov.mikhail@mail.ru

ROLE OF INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN INCREASE OF DOMESTIC CORPORATIONS COMPETITIVENESS

Sokolov Mikhail

*Ph.D, Assoc. Department. General management and business
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье приведен анализ роли информационных систем и технологий в повышении конкурентоспособности отечественных корпораций. Раскрыты точки зрения основных экономических теорий на информационные системы и технологии и их влияние на корпоративную практику и качество бизнес-процессов. Акцент сделан на взаимообусловленность прогресса и развития корпоративного предпринимательства и модели построения бизнес-процессов организации.

ABSTRACT

The article describes the analysis of a role of information systems and technologies in increase of domestic corporations competitiveness. The points of view of the main economic theories on information systems and technologies and their influence on corporate practice and quality of business processes are opened. The emphasis is placed on interconditionality of progress and development of corporate business and model of creation of business processes of the organization.

Ключевые слова: автоматизация; информационные системы и технологии; управленческие решения; конкурентоспособность; конкурентный потенциал; управление конкурентоспособностью.

Keywords: automation; information systems and technologies; administrative decisions; competitiveness; competitive potential; management of competitiveness.

Мировой опыт веско свидетельствует о тесноте связей и единстве государства, общества и экономической системы [1]. При этом, лицо национальной экономики, особенно на уровне мировой экономики, основывается крупным корпоративным предпринимательством. Крупное корпоративное предпринимательство являет собой базис экономической и политической мощи индустриально развитых стран. Непосредственно оно обеспечивает конкурентоспособность национальных экономик на мировом рынке [2].

Данное утверждение базируется на тех преимуществах, которые дает корпоративное предпринимательство, основанное на возможностях [12]:

- организации массового производства и, таким образом, снижения своих издержек на единицу продукции;
- более оптимального и эффективного использования сырья за счет обработки и продажи побочных продуктов, чего не может делать мелкое производство, в связи с тем, что оно не располагает такими продуктами в необходимом объеме;
- создания запасов сырья и товаров, позволяющих избежать перебоев и колебаний в производстве и ценах [6];
- организации крупного диверсифицированного инновационного производства;
- создания квалифицированного и эффективного менеджмента, базирующегося на личной ответственности и высоком профессионализме управленческого состава [7];
- достижения превосходства позиций на целевых рынках, за счет проведения глубоких маркетинговых исследований, получаемых кратко- и долгосрочных кредитов регулярно по льготным тарифам, ценовой политики, получению сырья и материалов, стабильным ценам и ставкам, наконец, самофинансированию, а также самообеспечению сырьем и материалами в случае вертикальной концентрации производства.

Корпоративный комплекс российской промышленности не исключение из правил, и даже, наоборот, еще раз подтверждает его ключевую роль в развитии экономики страны, приводит весомые доводы о необходимости его глубокого и целенаправленного развития

с целью выхода страны на международные и финансовые рынки, укрепления международных хозяйственных связей и партнерства, развития национальной экономики как таковой в целом [13].

Чтобы выжить, российские промышленные корпорации должны успешно конкурировать не только на внутреннем, но и на мировом рынке. Это может быть обеспечено только посредством широкой модернизации отечественного промышленного комплекса, крупных предприятий в его составе, применением передовых техники и технологий управления, обучением и повышением квалификации персонала, повышением уровня технологичности, эргономичности, социальной и экологической безопасности производства [3]. Особо важную роль здесь играют информационные технологии, способствующие выходу корпораций отечественного промышленного сектора на качественно новую практику производства и управления [5].

Автоматизация бизнес-процессов с применением передовых информационных технологий, является залогом успеха и развития любого современного предприятия, а тем более крупного корпоративного объединения отечественной промышленности, т. к. комплексность, масштабность и множественность бизнес-процессов, лежащих в основе его функционирования, предъявляют особые требования к системе управления, являющейся становым хребтом, соединяющим организационные структуры в его составе [11].

О роли информационных технологий, систем и их значении для успешного функционирования организации, об их влиянии на деятельность компании, говорится в каждой экономической теории, когда-либо выдвинутой учеными, что мы наглядно можем продемонстрировать с помощью следующей таблицы (табл. 1) [8].

Таблица 1.

Точки зрения на ИТ и ИС, представленные в различных экономических теориях [9]

Экономическая теория	Точка зрения на ИТ и ИС
Микроэкономика	Информационные технологии — такой же ресурс производства как капитал и рабочая сила.
Теория транзакционных издержек	За счет информационных систем фирмы стремятся минимизировать внешние и внутренние транзакционные издержки.
Теория агентства	Фирма рассматривается как совокупность контактов между агентами, принимающими решения. Информационные системы используются с целью сокращения числа агентов и снижения стоимости.

Поведенческие теории (социология, психология, политические науки)	Организации и информационные технологии взаимно влияют друг на друга.
Теория решений и контроля	Решения принимаются в условиях риска и неуверенности. Информационные системы позволяют уменьшить неуверенность.
Социологическая теория	Бюрократия и стандартные процедуры действий, присущие информационным системам, помогают стабилизировать организацию, но замедляют способность к изменению.
Постиндустриальная теория	Информационные системы способствуют децентрализации, децентрализованному принятию решений, преобладает число рабочих, занятых в области создания знаний.
Культурная теория	Информационная технология должна соответствовать культуре организации.
Политическая теория	Информационные системы — результат политического соревнования за политику, ресурсы, процедуры.

Таким образом, отсюда можно отметить, что информационные технологии взаимообуславливают прогресс и развитие корпоративного предпринимательства и модель построения бизнес-процессов организации, несущую в себе определенные элементы [4]. А именно [10]:

- показатель эффективности: величины, используемые для количественной оценки результатов процесса, обычно выражаются в единицах стоимости, времени и качества;
- выход: результат выполнения процесса, предоставляемый «получателю» процесса (вне/внутри корпоративного объединения);
- процесс: действия, работы или процедуры, которые необходимо предпринять для превращения «входа» определенного бизнес-процесса в «выход»;
- вход: информация, данные, материалы и т. д., используемые процессом для формирования «выхода»;
- владелец процесса: организационная единица, которая отвечает за результаты.

Список литературы:

1. Башкатова Ю.И. Управленческие решения. Учебное пособие. М., 2008.
2. Башкатова Ю.И. Контроллинг. Учебное пособие. М., 2009.

3. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М., 2007.
4. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2011. — № 17. — С. 113—118.
5. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н., Орехов С.А., Башкатова Ю.И., Морева Е.Л., Орлова Л.Н. Теория менеджмента. М., 2013.
6. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
7. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
8. Решетько Н.И. Роль CRM-систем в разработке и реализации стратегии развития предприятия. Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 6. — С. 138—141.
9. Решетько Н.И. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 172—175.
10. Решетько Н.И. Показатели оценки эффективности деятельности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 176—180.
11. Соколов М.А. Возможности использования зарубежного опыта в российской практике слияний и поглощений. Вопросы экономических наук. — 2007. — № 5. — С. 199—201. Вопросы экономических наук. — 2007. — № 5. — С. 199—201.
12. Соколов М.А. Организационно-экономическая модель управления стоимостью российских компаний в условиях проводимых процедур по слияниям и поглощениям. Проблемы экономики. — 2007. — № 5. — С. 27—31.
13. Соколов М.А. Аналитическая модель комплексной оценки эффективности интеграционных трансформаций организаций за счет слияний и поглощений. Транспортное дело России. — 2010. — № 6. — С. 139—143.

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ АВТОМАТИЗАЦИЕЙ КОРПОРАТИВНОГО КОМПЛЕКСА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Соколов Михаил Александрович

*канд. экон. наук, доц. каф. Общего менеджмента
и предпринимательства Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
РФ, г. Москва*

E-mail: sokolov.mikhail@mail.ru

TECHNOLOGIES OF MANAGEMENT OF THE DOMESTIC INDUSTRY CORPORATE COMPLEX AUTOMATION

Sokolov Mikhail

*Ph.D, Assoc. Department. General management and business
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье приведен анализ существующих информационных систем, призванных поддерживать различные типы принимаемых управленческих решений. Акцент сделан на сервис-ориентированные технологии внедрения ИТ-решений в отечественных корпорациях, а также на уровни процессов и категории при использовании сервис-ориентированной технологии внедрения ИТ-решений в практику корпорации. Под корпорацией автор понимает совокупность юридических и физических лиц, объединившихся для достижения какой-либо цели и образующих самостоятельный субъект права — новое юридическое лицо.

ABSTRACT

The article describes the analysis of the existing information systems, urged to support various types of made administrative decisions. The emphasis is placed on service — the focused technologies of introduction of IT solutions in a domestic corporations, and also on levels of processes and category when using service — the focused technology of introduction of IT solutions in corporation practice. The author

understands set of the legal entities and individuals who have united for achievement of any purpose and forming independent legal entity as corporation — the new legal entity.

Ключевые слова: автоматизация; информационные системы и технологии; управленческие решения; конкурентоспособность; конкурентный потенциал; управление конкурентоспособностью.

Keywords: automation; information systems and technologies; administrative decisions; competitiveness; competitive potential; management of competitiveness.

При помощи современных информационных технологий управления можно описать любой бизнес-процесс, проводимый в рамках корпоративного объединения, и, автоматизировав его, обеспечить повышение общей производительности и рентабельности корпорации, скоординированность работы всех ее частей, сокращение издержек производства и обращения [1].

Для описания и поддержки различных типов решений и бизнес-процессов, существующих на различных уровнях современных отечественных корпораций промышленного сектора, на рынке информационных систем разработаны и предлагаются специализированные ИТ-решения (табл. 1).

Таблица 1.

Различные типы ИС поддерживают различные типы решений [2]

Типы решений	Организационный уровень			
	Эксплуатационный	Знания	Тактический (Управленческий)	Стратегический
Структурированные	Выписка и обработка счетов (Системы обработки транзакций — Transaction Processing Systems — TPS)			

Частично структурированные	Электронное планирование (Системы автоматизации производства — Office Automation Systems — OAS)	Повышение эффективности производства, подготовка бюджета (Информационные системы управления — Management Information Systems — MIS)	Удобное размещение производства (Системы поддержки принятия решений — Decision Support Systems — DSS)
Неструктурированные	Разработка продукции (Системы управления знаниями — Knowledge Work System — KWS)		Новая продукция, новые рынки (Исполнительные системы поддержки руководства — Executive Support Systems — ESS)

Таким образом, информационные технологии являются своеобразным «двигателем», «стержнем» развития современного корпоративного комплекса отечественной промышленности, в связи с чем, повышение его информатизации, автоматизации, уровня аппаратного и программного обеспечения заявлено приоритетнейшей задачей в программе национального развития Правительством Российской Федерации [3].

Однако отечественная промышленность на сегодняшний день переживает не самые лучшие времена, а оснащение предприятий современными технологиями управления, как известно, требует больших затрат [4].

Кроме вышеназванных трудностей, перед корпоративными объединениями отечественного промышленного комплекса почти всегда встает проблема внедрения ИС, выбора «правильной» технологии автоматизации бизнес-процессов, способной обеспечить и учесть все нижеследующие моменты [5]:

- Привязку бизнес-модели компании к конкретной информационной системе — как тот или иной бизнес-процесс будет автоматизирован конкретной системой [6];
- Выработку регламентирующих документов на период внедрения;
- Повышение квалификации персонала [7]:

- Разработку специализированных учебно-методических материалов;
- Анализ эффективности работы персонала с ИТ инфраструктурой и выработку рекомендаций по совершенствованию;
 - Анализ эффективности использования ИТ инфраструктуры и выработку рекомендаций по совершенствованию;
 - Анализ рисков ИТ инфраструктуры и выработку рекомендаций по совершенствованию;
 - Контроллинг работы автоматизированных бизнес-процессов.

Одним из вариантов, является внедрение по принципу сервисной ориентации, обеспечивающее быструю или мгновенную корректировку информационной системы, с целью постоянной корреляции по отношению к бизнес-процессам [8].

Service Orient Architect Implementation — технология автоматизации корпоративного объединения отечественной промышленности, при котором предполагается, что компания — интегратор, привлекаемая для внедрения проекта автоматизации, вырабатывает проект-вектор (документ, указывающий общее направление развития информационной системы), производит базовое обучение сотрудников и развертывание бизнес-приложений, автоматизирует процессы первого уровня [9], а дальнейшие работы идут на основе специализированного договора SLA (Service Level Agreement), т. е. сервисного обслуживания с мгновенной реакцией на изменения (рис. 1).

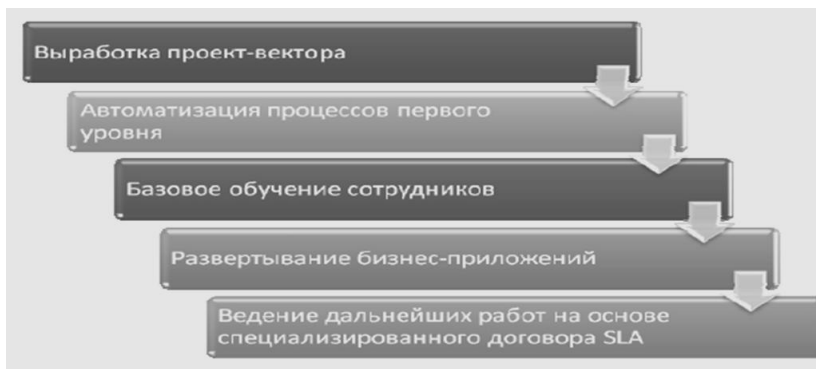


Рисунок 1 Сервис-ориентированная технология внедрения ИТ-решений в корпоративный комплекс отечественной промышленности [10]

В основе сервис-ориентированного внедрения лежит бизнес-матрица компании, которая позволяет классифицировать процессы в двух разрезах: категории и динамичность (табл. 2) [11].

Таблица 2.

Уровни процессов и категории при использовании сервис-ориентированной технологии внедрения ИТ-решений

Уровни процессов		Категории			
		А	В	С	Д
Динамичность	Активные	2	3	3	4
	Стабильные	1	2	3	4
	Консервативные	1	1	2	2

Категория процесса определяется комбинацией показателей доходности процесса и степени его влияния на бизнес корпорации комплекса отечественной промышленности.

Выделяются 4 базовые категории [12]:

1. **Категория А** — процесс критически влияет на бизнес и приносит доход.
2. **Категория В** — процесс критически влияет на бизнес и не приносит доход.
3. **Категория С** — процесс критически не влияет на бизнес и приносит доход.
4. **Категория Д** — процесс критически не влияет на бизнес и не приносит доход.

Динамичность процесса рассматривается с точки зрения изменяемости его во времени.

Процессы могут быть [13]:

1. **Консервативные** — процессы, период изменяемости которых более 2 лет. К ним относятся технологические процессы, процессы, регулируемые законодательством и т. д.
2. **Стабильные** — процессы, период изменяемости которых около 1 года. Это работа с договорами, процессы, связанные с согласованием распорядительной документации и пр.
3. **Активные** — процессы, которые могут меняться практически ежемесячно или даже еженедельно. В эту группу обычно попадают некоторые HR-процессы (например, поиск сотрудников),

маркетинговые (например, организация семинара, выставки) и другие «творческие» процессы.

По расположению в ячейках матрицы бизнес-процессы могут не подлежать автоматизации в силу нецелесообразности (процессы четвертого уровня), подлежать автоматизации в первую очередь в рамках проектного договора (процессы первого уровня), подлежать перманентной автоматизации и актуализации с определенной периодичностью с использованием соглашения на сервисное обслуживание (процессы второго и третьего уровня) [8].

Сервис-ориентированная технология внедрения ИТ-решений является дорогой и трудоемкой, но ее эффективность покрывает все расходы и выводит компанию на качественно иной информационный уровень, позволяя тем самым быть конкурентоспособной в условиях динамично меняющихся условий внешней среды [7].

Таким образом, подводя итоги нашей работы, отметим, что внедрение информационных технологий во все экономико-образующие отрасли и крупнейшие корпоративные комплексы отечественной промышленности является важной государственной задачей, требующей пристального внимания и решения как со стороны органов власти, так и со стороны управляющих данными предприятиями на местах [6].

Эффективное управление, адекватный выбор процессов, которые необходимо автоматизировать с целью оптимизации работы корпоративного комплекса, а также привлечение высококвалифицированных специалистов, также является залогом успеха и процветания корпоративного образования в будущем. Здесь необходимо учитывать сложность структуры корпорации, степень специализации, наличие вертикальных, либо горизонтальных связей в цепочке добыча — производство — реализация сырья и готовой продукции предприятия, а также многие другие факторы.

Процесс автоматизации и внедрения передовых технологий на крупные корпоративные объединения промышленности Российской Федерации — процесс сложный, многомерный и долговременный [10]. Возможно, он займет в своем осуществлении не одно десятилетие, но он необходим нашей стране, не только для того чтобы обеспечить стабильное развитие национальной экономики, но и конкурентоспособными выйти на международные рынки, с гордостью подтверждая не только статус крупнейшей ресурсно-сырьевой державы в мире, но и высокотехнологичной, индустриальной страны [11].

Список литературы:

1. Башкатова Ю.И. Управленческие решения. Учебное пособие. М., 2008.
2. Башкатова Ю.И., Бебрис А.О. Принятие эффективных управленческих решений в венчурных фирмах. Транспортное дело России. — 2013. — № 5. — С. 160—163.
3. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2007.
4. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н., Орехов С.А., Башкатова Ю.И., Морева Е.Л., Орлова Л.Н. Теория менеджмента. М., 2013.
5. Решетько Н.И. Стратегии развития предпринимательских структур информационного комплекса в условиях конкуренции. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). М., 2009.
6. Решетько Н.И. Роль CRM-систем в разработке и реализации стратегии развития предприятия. Менеджмент в России и за рубежом. — 2007. — № 6. — С. 138—141.
7. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2011. — № 17. — С. 113—118.
8. Решетько Н.И. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественного инфокоммуникационного комплекса. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 172—175.
9. Соколов М.А. Возможности использования зарубежного опыта в российской практике слияний и поглощений. Вопросы экономических наук. — 2007. — № 5. — С. 199—201. Вопросы экономических наук. — 2007. — № 5. — С. 199—201.
10. Соколов М.А. Организационно-экономическая модель управления стоимостью российских компаний в условиях проводимых процедур по слияниям и поглощениям. Проблемы экономики. — 2007. — № 5. — С. 27—31.
11. Соколов М.А. Аналитическая модель комплексной оценки эффективности интеграционных трансформаций организаций за счет слияний и поглощений. Транспортное дело России. — 2010. — № 6. — С. 139—143.
12. Харламов О.И. Основные факторы эффективности применения интернет-технологий на предприятиях табачной отрасли. Интеграл. — 2011. — № 5. — С. 102—103.
13. Харламов О.И. Интернет-магазин как инструмент повышения уровня продаж. Интеграл. — 2011. — № 6. — С. 124.

СЕКЦИЯ 10.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ВЛАСТЬ КАК СТРУКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Жакупбекова Гулдана Еркинбеккызы

старший преподаватель

Казахского Национального университета им. Аль-Фараби,

Республика Казахстан, г. Алматы

E-mail: zhakupbekova@mail.ru

THE POWER AS THE STRUCTURAL COMPONENT OF STATE MANAGEMENT

Zhakupbekova Guldana

the teacher of Kazakh national university of the name Al-Farabi,

Republic of Kazakhstan, Almaty

АННОТАЦИЯ

Целью данной работы является рассмотрение теоретических аспектов и проблем эффективности экономической власти государства. Метод исследования — институциональный анализ. В результате исследования показана роль государства, как института власти. Основной вывод: условием возникновения эффективных институтов власти является наличие эффективной власти государства.

ABSTRACT

Background of this work is consideration of theoretical aspects and problems of efficiency of economic power of the state. A research method is an institutional analysis. As a result of research the role of state is shown, as an institute of power. Basic conclusion: the condition of origin of effective institutes of power is a presence of effective power of the state.

Ключевые слова: экономическая власть; государственное управление.

Keywords: economic power; state administration.

Одной из важнейших проблем современной экономической науки — экономической власти — не уделялось достаточно внимания, хотя в других сферах науки власть стала основным объектом исследования. Это объясняется тем, что многие исследователи недооценивали и не учитывали влияние власти на другие экономические явления. Но, сегодня остро ощущается возрастающая роль экономической власти в развитии общества и необходимость исследования данной проблемы.

Экономическая власть доминирует над другими видами власти во всех равных условиях, поскольку «экономический контроль — это не просто контроль одной из областей человеческой жизни, никак не связанной с остальными, это — контроль над средствами достижения наших целей» [6]. Это объясняется тем, что экономическая власть может в большей мере оказывать влияние на развитие общества в целом, так как концентрация капитала приводит к накоплению власти, и, следовательно, к неэффективности власти в силу увеличения личных интересов субъекта власти. Богатство повышает шансы на вхождение в политическую элиту и доступ к средствам массовой информации, образованию, следовательно, высокая политическая должность способствует накоплению богатства.

Тема актуальна, так как в современных условиях рыночное развитие без учета фактора власти невозможно. Институты играют решающую роль в принятии экономических решений и без развитой системы институтов, защищающих права производителей, населения и государства, современный рынок не может эффективно функционировать. «... политики зачастую стремятся использовать экономическую власть, которой они располагают, во благо не обществу, а непосредственно себе» [5]. Поэтому, для сохранения баланса власти и устранения ее «избытка», необходимо создать эффективные институты власти, так как управление будет успешно при совершенствовании его структурно-институциональной организации. Институты власти рассматриваются как «...рамки, в которых осуществляются единичные властные отношения» [2].

Таким образом, целью данного исследования является определение факторов, влияющих на эффективное функционирование институтов власти государства с помощью анализа теории и системы

экономической власти и в дальнейшем создания механизма эффективной реализации экономической власти.

Проблеме экономической власти посвятили свои работы такие ученые, как Дж. Гэлбрэйт, В.Г. Ледяев, В.В. Дементьев, В. Ойкен, Э. Тоффлер, А.Г. Мовсесян, Т. Болл, К.Е. Кубаев и др. Различные теории по-разному оценивают роль власти.

В.В. Дементьев внес значительный вклад в развитие теории экономической власти. Автор систематично исследовал данную проблему: «... экономическая система, то есть система экономических отношений, выступает не как система отношения между равными, а как система власти, то есть система властных отношений, где добровольность обмена и свобода выбора носит ограниченный характер» [2, с. 385]. На основе рассмотрения экономической системы, как системы экономической власти, в качестве необходимого условия эффективного функционирования и развития экономики в целом определил эффективную реализацию власти.

В Казахстане исследования ограничиваются определенными аспектами проблемы власти в экономике. «... на сегодняшний день проблема не в организации государства, а в эффективности государственной власти: насколько обществу удастся рационально реализовать эту власть для производства потребных ему коллективных благ, и насколько эффективно осуществляется контроль над деятельностью государства» [3, с. 6]. То есть, для обеспечения эффективности экономической власти государства должен быть механизм ее реализации. В качестве основного противоречия и проблемы эффективности государственного управления определилось несоответствие индивидуальных мотивов поведения государственных агентов общественно-полезной цели государства.

Экономическая власть государства включает в себя управленческие процессы, основанные на контроле над экономическими ресурсами.

Власть является структурной составляющей государственного управления. В Республике Казахстан действует Республиканская форма правления, при котором во главе государства стоит президент. Президент и депутаты получают власть от народа при избрании. Правительство, т.е. министерства и акиматы всех уровней обладают административной властью. Политическая власть связана с принятием решений, а административная власть, то есть государственная служба — с реализацией принятых решений. Эффективность государственной власти зависит от эффективного взаимодействия ветвей власти в вертикальном и горизонтальном управлении.

«... деятельность политика и государственной службы органически связаны, каждая составляющая важна, политик должен обладать законными властными полномочиями и принимать адекватные решения, а государственная служба должна обладать высоким профессионализмом и эффективно их исполнять с помощью выстроенных и рациональных механизмов реализации власти» [4, с. 47].

В современных условиях проблема распределения полномочий, ответственности и реализации власти на разных уровнях управления является актуальной. Необходимо обеспечить наибольшую эффективность выполнения задач на каждом уровне власти, так как от этого зависит эффективная реализация экономической власти в целом.

Властные отношения в государственном секторе отличаются наличием возможности у субъекта извлечения рентных доходов. Частные блага в виде ренты государственного агента получаются за счет общественных благ, при этом издержки на изъятие ренты распределяются между всеми членами общества.

Деятельность государственных служащих, исключающая частные интересы, должна мотивироваться высокими должностными окладами, длительностью найма и хорошими пенсиями, работа государственного служащего должна жёстко регламентироваться конкретной компетентностью, ответственностью, субординацией и открытостью.

Процесс властвования регулируется с помощью механизма, то есть государственных органов. Государственные органы нередко входят в конфликт с решениями власти, и они не склонны к изменениям сложившихся норм и формальностей, стеснённости установленных бюджетных средств. Информационная и административная процедуры придают государственным органам силу влияния на политиков. И фактически администрация получает возможность на свое усмотрение выбирать способы и пути выполнения поставленных задач. В результате в современных формах реализации власти возникает властный потенциал госслужбы. Органы государственного управления стремятся снизить контроль со стороны политической власти, для того чтобы усилить внешний контроль. В. Козбаненко предлагает создать учредительную власть. «Необходимым условием обеспечения рационального разделения и соединения всех властей в общество и государство является воссоздание и функционирование учредительной власти народа как целого и его составных частей на всех уровнях общественной и государственной организации. Основная задача этой власти — быть центром всех властей, взаимодействующих друг с другом без подмены одной другой, без посягательств учредительной власти на сферы и формы

деятельности законодательной, исполнительной и судебной властей» [1].

«... условием возникновения эффективных институтов власти является наличие эффективной власти государства» [2, с. 267]. Согласно этому, необходимо создать эффективные институты государственной власти. Дальнейшие наши исследования будут направлены на создание эффективных механизмов реализации экономической власти государства с учетом относительного характера эффективности институтов власти.

Список литературы:

1. Государственное управление: основы теории и организации. Под ред. В.А. Козбаненко. М.: Статус. 2000. — 912 с.
2. Дементьев В.В. Экономика как система власти. Донецк: Каштан, 2003. — 404 с.
3. Кубаев К.Е. Экономическая власть и ее реализация // Саясат. — 2005. — № 3. — С. 4—7.
4. Кубаев К.Е. Механизм взаимодействия государственной власти и администрирования. Алматы: Мысль. — 2005. — № 5. — С. 40—50.
5. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. гл. 11 Политический деловой цикл и его особенности в современной России // Вопросы экономики. — 2003. — № 6. — С. 135—157.
6. Хайек Ф.А. Дорога к рабству // Новый мир. — 1991. — № 7. — С. 216—222.

ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ИХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Елена Анатольевна Свистунова

*канд. ист. наук, доцент кафедры «Теория организации
и системы управления»,*

ГБОУ ВПО «Московский городской педагогический университет»,

РФ, г. Москва

E-mail: mixantyt@mail.ru

INFLUENCE PARTICULARLY ENTERPRISES, HEAVY ENGINEERING INDUSTRY FUNDING THEIR INNOVATION ACTIVITIES

Elena Svistunova

*candidate. ist. sciences, associate professor of "The Theory of Organization and Management System", "Moscow City Pedagogical University",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются специфические особенности функционирования предприятий отрасли тяжелого машиностроения. Анализируется воздействие данных особенностей на финансовый цикл при освоении предприятиями отрасли тяжелого машиностроения инновационных проектов. Раскрывается противоречивый характер краткосрочного финансирования подобных проектов.

ABSTRACT

The article discusses the specific features of the functioning of enterprises of heavy engineering industry. Analyzes the impact of these features on the financial cycle during the development of heavy engineering companies in the sector of innovative projects. Reveals the contradictory nature of short-term financing of such projects.

Ключевые слова: тяжелое машиностроение; инновационный проект; краткосрочное финансирование; инновации; финансирование.

Keywords: heavy engineering; innovative design; short-term financing; innovation; financing.

Анализ мирового опыта показывает, что основой развития экономики практически любого современного государства является сектор тяжелого машиностроения. В России основу отечественного инновационного потенциала всегда составляли предприятия отрасли тяжелого машиностроения. Очевидно, что в современном мире, где ключевым фактором рыночной конкуренции и основным средством повышения эффективности производства стало внедрение новых технологий, освоение и внедрение инноваций предприятиями отрасли тяжелого машиностроения стало решающим фактором обеспечения конкурентоспособности всей экономики страны. Поскольку в условиях глобализации конкурентоспособность страны определяется ее способностью генерировать и быстро внедрять инновации. Инновационная деятельность в восстановительном росте

экономики Российской Федерации приобретает большое значение. Для основной массы рыночных сегментов именно инновации являются главным стимулом успешного преодоления кризисных явлений [3]. Конечно в период существования в нашей стране административной системы управления экономикой, программы инновационного развития для предприятий тяжелого машиностроения формировались директивно и ресурсы для их реализации, в том числе и финансовые, поступали централизованно. В рыночных условиях проблемы, связанные с обеспечением инновационной деятельности финансовыми ресурсами предприятия должны решать самостоятельно [2]. При этом нужно учитывать отраслевые особенности деятельности предприятия, которые могут оказать существенное влияние на принятие решений по финансированию. Из таких особенностей можно выделить следующие:

1. За долгие годы перехода к рынку предприятия тяжелого машиностроения практически не имели возможности провести модернизацию своего производства. Изношенность основных фондов вызвала резкое снижение уровня производительности труда.

2. Неравные условия конкуренции, например, различные условия налогообложения предприятий одной и той же отрасли, неравные условия распределения государственных заказов, неравенство тарифов на энергоресурсы для компаний отрасли, неравенство административных требований, предъявляемых к различным предприятиям, неравные условия доступа к экспортной инфраструктуре, контролируемой государством [4].

3. Резкий переход из «плановой» в «рыночную» экономику сделал невозможным планомерную подготовку высококвалифицированных управленческих кадров. Постоянные ошибки и непрофессионализм менеджмента предприятий понизил их конкурентоспособность.

4. Изменение в законодательстве. Несоответствие нормативных актов практике ведения бизнеса.

5. Неиспользуемые основные фонды, которые остались на балансе предприятия [4].

6. Последствия финансового кризиса. В особенности вызванное им понижение платежеспособности населения страны и предприятий-партнеров.

7. обычно длительные по времени производственные и финансовые циклы, которые требуют значительных и стабильных источников финансирования.

8. Плохо развитая инфраструктура отечественного финансового рынка. обычно завышенная «цена» на привлекаемые ресурсы.

9. В управлении финансами отечественных предприятий тяжелого машиностроения недостаточно применяются современные методы финансового планирования, прогнозирования, учета рисков и дисконтирования [5].

10. Низкая конкурентоспособность продукции, вызванная во многом отставанием применяемых технологий производства и организации труда от мирового уровня.

11. Действие естественных монополий с их жестко диктуемыми условиями.

Помимо вышеперечисленного на инновационную деятельность предприятий тяжелого машиностроения и ее финансирование большое влияние оказывают отраслевые особенности, среди которых выделяют следующие: сам характер инновационных проектов предприятий; технология применяемых технологических процессов; структура активов и пассивов; специфика производства; работа в рамках кооперации и централизации; география поставщиков, потребителей и самого предприятия.

Из приведенного перечня действующих факторов можно выделить факторы, которые будут принадлежать двум большим группам: внешние и внутренние. объединение факторов в две группы позволит определить степень влияния факторов на реализацию этапов финансирования инновационного проекта предприятия отрасли тяжелого машиностроения.

Самое существенное влияние на финансирование инновационных проектов предприятий тяжелого машиностроения оказывают особенности самой отрасли. Так, характерные для предприятий тяжелого машиностроения наукоемкость и ресурсоемкость продукции, длительные циклы, необходимость научных исследований, усложняют привлечение ресурсов для финансирования инновационной деятельности, но с другой стороны наличие инновационного задела существенно сокращает инновационный лаг и снижает потребление разного рода ресурсов. основную долю в структуре источников финансирования предприятий составляют фиксированные пассивы, причем с отсутствием долгосрочных заемных средств и незначительный объем самофинансирования. На протяжении последних лет значительную долю собственного капитала предприятий отрасли составляет добавочный капитал, номинальная величина которого получена в результате переоценки основных

средств в соответствии с изменением индекса инфляции, а реальная его стоимость в настоящее время гораздо ниже [5].

Возрастает удельный вес текущих пассивов, основную долю которых составляет кредиторская задолженность, а доля банковских кредитов и займов незначительна из-за отсутствия интереса у банков к кредитованию промышленности, поскольку операции на фондовом рынке и обслуживание экспорта являются гораздо более выгодными. Можно отметить, что интерес банков и прочих инвесторов к кредитованию предприятий тяжелого машиностроения повышается. Однако, это скорее вызвано снижением доходности по валютным операциям и государственным заимствованиям, а так же за счет выравнивания цен на машиностроительную продукцию в соответствии с общим индексом цен, а не с повышением платежеспособности предприятий тяжелого машиностроения.

Применение последних достижений научно-технического прогресса и передовых форм организации труда являются главными факторами, влияющими на эффективность использования финансовых средств предприятия. Предприятия отрасли тяжелого машиностроения, характеризующиеся применением высокопроизводительных автоматических машин и механизмов, механизацией и автоматизацией технологических процессов и транспортных операций между рабочими местами, участками и цехами, активно воздействующими на длительность производственного цикла, сокращают время осуществления инновационных проектов и способствуют снижению величины оборотных средств в незавершенном производстве. Такое же влияние оказывают применение роботов и гибких автоматизированных производств. Уменьшаются расходы сырья и материалов на единицу продукции (удельные расходы), в результате чего повышается общая эффективность использования оборотных средств предприятия и их оборачиваемость [1].

В настоящее время предприятия отрасли финансируются в основном за счет привлечения краткосрочных источников, стоимость которых остается высокой. Несмотря на это, предприятия для сохранения рыночных позиций вынуждены финансировать свою инновационную деятельность во многом за счет именно этих источников. Следовательно, требуется комплексное решение задач текущего финансирования инновационной деятельности предприятий отрасли тяжелого машиностроения, результаты которого могут в значительной степени повлиять на будущую инвестиционную привлекательность предприятия. В свою очередь комплексное решение задач финансирования инновационной деятельности должно

опираться на государственную поддержку. Требуется формирование комплексных государственных программ по поддержке инновационной деятельности в отрасли тяжелого машиностроения. Необходима постоянная и системная работа по повышению инновационного потенциала отечественных предприятий всех отраслей народного хозяйства.

Список литературы:

1. Киндюкова С.С., Черкасов М.Н. Государственная поддержка инновационной деятельности РФ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 146—151.
2. Черкасов М.Н. Организация ресурсобеспечения инновационного процесса производственного предприятия. // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2013. — № 4. — С. 225—229.
3. Черкасов М.Н. Управление инновационными проектами производственных предприятий в условиях модернизации // Вопросы экономических наук. — 2012. — № 6. — С. 44—46.
4. Штрикунова М.М., Черкасов М.Н. Инвестиционная политика современной РОССИИ // Вопросы экономических наук. — 2014. — № 2 (66). — С. 71—74.
5. Шароватов С.В. Устойчивость экономических систем на микроуровне в условиях глобализации и повышения конкуренции // Проблемы экономики. — 2014. — № 1. — С. 69—72.

СЕКЦИЯ 11.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ ПЕРСОНАЛА

Мельникова Елена Викторовна

*канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ СибГТУ,
РФ, г. Красноярск*

E-mail: melena6921@mail.ru

STRATEGIC ASPECTS OF LOYALTY MANAGEMENT PERSONNEL

Melnikova Elena

*candidate of economic sciences, associate professor
of Siberian State Technological University,
Russia, Krasnoyarsk*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам совершенствования управления лояльностью персонала в контексте стратегического развития организации. Рассмотрен ряд методологических проблем, предложены принципы стратегического управления лояльностью. Приведены результаты комплексной оценки уровня лояльности персонала с учетом стратегии компании.

ABSTRACT

The article is devoted to improving loyalty management personnel in the context of the strategic development of the organization. Considered a number of methodological problems, proposed a framework for strategic loyalty management. The results of a comprehensive assessment of the level of staff loyalty considering the company's strategy.

Ключевые слова: лояльность; персонал; стратегическое развитие; удовлетворенность; управление лояльностью; индикаторы лояльности.

Keywords: loyalty; staff; strategic development; satisfaction; loyalty management; indicators of loyalty.

Проблема управления лояльностью работников является сегодня одной из самых сложных для российских работодателей и рассматривается сугубо в контексте управления персоналом. Между тем лояльность персонала для организаций многих отраслей, в первую очередь наукоемких и инфраструктурных, с непрерывным производственным процессом, является значимым конкурентным преимуществом, что требует рассмотрения феномена лояльности в контексте стратегического управления компанией. Значимость проблемы подтверждается тем, что по данным 2010 г. Россия находится на третьем месте в Европе по доле нелояльных сотрудников (17 %) [5, с. 13].

Нелояльность, также как и лояльность сотрудников является долгосрочным результатом взаимодействия внешних и внутренних факторов развития. Целенаправленно управлять можно лишь некоторыми из них. Феноменально, но даже при полной замене персонала в течение длительного периода (не одномоментно), уровень лояльности персонала существенно не меняется. Мы исходим из того, что уровень лояльности персонала является стратегически значимой характеристикой системы управления.

Анализ понятийного аппарата, представленного в отечественных и зарубежных исследованиях, позволил выявить ряд методологических особенностей:

- принадлежность термина «лояльность персонала» к нескольким предметным областям, в т. ч. менеджмента, психологии, социологии;
- использование нескольких, частично или полностью синонимичных понятий: «преданность», «благонадежность», «приверженность»;
- многообразии причинно-следственных связей понятия;
- наличие нескольких уровней исследования лояльности (отдельный работник, персонал подразделения, коллектив организации) требует разработки и оценки индикаторов лояльности для каждого уровня;
- наличие иерархической структуры лояльности (удовлетворенность — вовлеченность — приверженность), предполагает,

что без удовлетворенности достижение более высокой степени лояльности невозможно, однако Ли Якокка такую возможность доказал на практике;

- классификация форм лояльности на эмоциональную, прагматическую, нормативную предполагает применение дифференцированных методик оценки форм лояльности.

Приведем те определения понятия, которые в наибольшей мере соответствуют контексту данной статьи. Так, по мнению К.Э. Оксинайда «лояльность можно определить как степень принятия работником целей и ценностей организации, проявляющуюся в действиях и поведении, способствующих, противоречащих или нейтральных (не наносящих вреда) по отношению к деятельности организации» [3]. По мнению топ-менеджера “General Electric” Дж. Уэлча «лояльный персонал — это команда единомышленников, приверженных целям и ценностям моего предприятия и готовых на многое ради его процветания» [4].

По нашему мнению, лояльность персонала — это должная с точки зрения реализации стратегии компании степень мотивированности персонала к долгосрочному сотрудничеству с организацией, основанная на принятии целей, ценностей, миссии и стратегии компании с учетом личных долгосрочных интересов работников и норм должного поведения. Такое понимание приемлемо на любом уровне рассмотрения феномена.

При исследовании взаимосвязей стратегии организации и лояльности персонала нельзя не учитывать, что формирование и развитие персонала организации и ее отдельных работников происходит как в рамках естественных, так и управляемых процессов. Однако чем более стратегически ориентированной является деятельность компании, тем важнее обеспечить целенаправленное управление лояльностью персонала.

Опираясь на теоретические исследования лояльности и практический опыт, определим основные принципы управления лояльности персонала:

- дифференциация методов и подходов управления лояльностью в разрезе категорий персонала и роли в достижении стратегических целей;

- обусловленность развиваемых форм лояльности стратегией организации;

- комплексное использование управленческого, социологического и психологического инструментария в оценке уровня и разработке рекомендаций по повышению лояльности персонала;

- учет групповых эффектов и организационной культуры;
- включение процессов управления лояльностью в более общие процессы совершенствованию мотивации персонала.

Сама необходимость управления лояльностью осознается руководителями не сразу и часто в связи со сменой стратегии. Рассмотрим типичные случаи изменения стратегического поведения компании, пробуждающие интерес к проблеме лояльности персонала: кризисные состояния, переход к стратегиям сокращения; превращение инноваций и технологии в главный источник развития организации; быстрый рост организации, приводящий к «разводнению» коллектива; интеграционные процессы, особенно слияния и поглощения, угроза враждебного поглощения.

В контексте стратегического управления важен не только уровень лояльности, но и ее характер. Как отмечает И. Ансофф [1], для многоцелевых организаций необходима отрицательная преданность, при которой сопротивление персонала снижается по мере приближения к кризису. Необходимо стремиться к такому состоянию отношений «организация — индивид», при котором низка вероятность ситуации «крысы бегут с тонущего корабля». Существует множество примеров, когда в кризисной для организации обстановке лояльные работники соглашались на более низкую оплату труда. Эти примеры подтверждают тот вывод, что удовлетворенность оплатой труда еще не обеспечивает преданности работников организации. Необходим комплексный подход к проблеме, целенаправленная работа по оценке уровня и выявлению проблем в области лояльности с учетом требований стратегического развития организации.

Традиционная практика оценки лояльности в отечественных организациях сводится к анализу динамики текучести кадров, причин увольнения и использованию опросных методик оценки удовлетворенности персонала [2]. Имея представление о «верхушке айсберга», управлять лояльностью невозможно. Можно лишь следовать за изменением кадровой ситуации, обеспечивая адаптивность кадровой политики.

Проблема усугубляется тем, что имеющиеся методики оценки лояльности принадлежат к разным предметным областям, а интегрировать их необходимо в ситуационном ключе, с учетом стратегических характеристик организации. В качестве «методического интегратора» мы предлагаем использовать комплексную методику оценки мотивации. Отметим, что «перезагрузка» методической базы оценки и управления лояльностью необходима каждый

раз, когда организация существенно меняет свою стратегическую позицию и/или стратегию.

Среди организаций, осознавших необходимость стратегического подхода к повышению лояльности, можно назвать ряд крупных компаний инфраструктурных отраслей и среди них ОАО «РЖД». На наш взгляд, реализация стратегии компании действительно требует именно вовлеченности и даже приверженности работников компании, поэтому традиционные методики оценки удовлетворенности персонала неинформативны, а анализ текучести лишь позволяет реагировать на кадровую ситуацию. Так, уровень текучести кадров по данным 2013 г. в исследуемом подразделении невысокий, составил 5,8 % (прирост за год 0,5 %), однако комплексное исследование лояльности дает менее благоприятную картину.

Исследование автора позволило сформировать систему объективных и субъективных индикаторов лояльности с учетом стратегической ситуации, Сделан вывод о преобладании прагматического типа лояльности (в пределах 37—53,6 %), который и поддерживается «грубыми», материальными методами стимулирования, в частности, единовременным вознаграждением за преданность. Повышение уровня лояльности в долгосрочном плане может осуществляться по пути «тонкой» настройки, развития эмоциональной лояльности (на начало 2014 г. в пределах 15,2—41,9 %). В краткосрочном периоде важно обеспечить нормативную лояльность, ее уровень по ряду индикаторов составил 23,2—43,9 %.

Для повышения нормативной составляющей лояльности необходимы меры по укреплению трудовой дисциплины, формированию ценностей организационной культуры, связанных с соблюдением требований охраны труда, техники безопасности, трудового распорядка, формированию системы взаимного контроля соблюдения нормативов трудового поведения, развитию культуры производства. Эмоциональная составляющая лояльности должна развиваться благодаря информированию работников о целях и стратегии компании, формированию чувства идентичности работника и организации, осознанию значимости работы каждого для общего успеха. Важное значение имеет адекватный стиль руководства и организационный климат.

В целом предлагаемый подход к управлению лояльностью на основе комплексной оценки мотивации персонала позволяет прогнозировать ожидаемое трудовое поведение, выстраивать систему материального и морального стимулирования, содержит возможности индивидуализации отдельных мотивационных мер.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. — 358 с.
2. Мякинченко О.В. Оценка эффективности методов управления лояльностью сотрудников компании // Управление персоналом. — 2008. — № 10. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1602> (дата обращения 01.04.2014).
3. Оксина К.Э. Лояльность и преданность персонала // Элитариум. — 2012. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL http://www.elitarium.ru/2012/11/07/lojalnost_predannost_personala.html (дата обращения 30.11.2013).
4. Слейтер Р. Принципы управления от легенды General Electric Дж. Уэлча. / Пер. с англ. М.: Попурри, 2005. — 288 с.
5. Туманова О.М. Преданность работодателю как лучшая мотивация: аргументы за и против // Мотивация и оплата труда. — 2011. — № 1. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL:<http://grebennikon.ru/journal-24.html>.

СЕКЦИЯ 12.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Гаспарян Карен Иванович

*генеральный директор ООО «Евалайн»,
РФ, г. Москва*

E-mail: mixantyt@mail.ru

ANALYSIS OF MAJOR ISSUES OF FORMATION OF INNOVATION PROJECTS DOMESTIC ENTERPRISES

Karen Gasparyan

*general Director of "Evalayn",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

Статья рассматривает основные проблемы, которые встают перед отечественными производственными предприятиями при реализации инновационных проектов, особенно долгосрочных. Решение данных проблем требует уже государственный уровень управления, поэтому в статье приводятся стратегические задачи, которые должны быть решены для интенсификации инновационных процессов в отечественной экономике.

ABSTRACT

The article examines the major problems that confront domestic manufacturing enterprises in the implementation of innovative projects, especially long-term. Solving these problems requires the state level control already, so in the article are strategic objectives that need to be resolved for the intensification of innovation processes in the domestic economy.

Ключевые слова: инновации; инновационные процессы; экономический рост; инновационный путь развития; инновационный проект.

Keywords: innovation; innovation processes; economic growth; innovation way of development; innovation project.

Главным достижением экономического роста и интенсивного повышения качества в современных российских условиях становится инновационная деятельность. Развитие инновационной деятельности заключается в широком распространении инновационных технологий, услуг и продуктов [6].

Поскольку в настоящий период темпы роста изменений в российской экономике возрастают, то промышленным предприятиям для сохранения своих позиций на рынке (и тем более для завоевания дополнительной доли рынка) необходимо применять современные инновационные подходы и решения в своём поступательном развитии. Условием развития и устойчивой жизнедеятельности любой организации является эффективность инвестиций в определенные инновационные проекты [5].

В российской экономике инновационные проекты характеризуются противоречивыми тенденциями. В настоящее время можно выделить две стороны: одна из сторон это накопление огромного потенциала в отраслевой и фундаментальной науке, другая сторона это очень низкий процент внедрения результатов научных исследований в практику деятельности предприятий. То есть наблюдается разрыв между НИР, ОКР, освоением и внедрением. Только инновационные проекты, используемые нефтяными, энергетическими, газодобывающими и металлургическими компаниями отличаются большим удельным весом реализованных инновационных проектов.

Основной и наиболее острой проблемой формирования и реализации инновационных проектов всегда было недостаточное финансирование, а у предприятий в стадии кризиса его полное отсутствие. Другой причиной возникновения проблем формирования и, главное, реализации инновационных проектов является практика. То есть, то, что написано в теории не совсем применимо в современной практике, следствием же этого являются ошибки в разработке маркетинговой стратегии и формирование бизнес-планов в части оценки потенциального рыночного спроса и оценки эффективности. Еще один недостаток, который возникает при формировании стратегии реализации инновационного проекта на основе устаревших

теоретических концепций в практику российских предприятий — это организация самого процесса управления.

Поскольку важную роль в развитии инновационного проекта играют людские ресурсы, то наибольшее внимание стоит уделить именно менеджменту, как социальной технологии, которая является залогом успеха, который в последствие должен определить дальнейшую судьбу всей инновационной компании. В качестве примера можно привести Южную Корею и Японию, которые сейчас являются лидерами экономического развития, хотя изначально они не имели технологических преимуществ и открытий. Их секрет успеха это — менеджмент [7]. Именно они впервые внедрили в практику теорию человеческого капитала, стратегическое управление инновациями, оперативное управление производством, систему управления качеством. Из данного перечня видно, что Японцы и Корейцы не боятся внедрять в практику свои инновации. Также нужно учитывать особенности венчурного финансирования, а это опирается на опыт менеджмента, который является главной артерией при оценке инновационных проектов, то есть венчурный капитал представляет собой инвестиции в способность людей реализовать идею на практике, а не в само новшество. Конечно, венчурного финансирования недостаточно, поэтому государство всегда играло одну из самых главных ролей в финансировании и содействии инфраструктуре, и благоприятному институциональному климату для инвестиционных проектов. В рамках указанного направления перед государством стоит ряд стратегических задач:

- повышение образовательного уровня менеджмента и облегчение доступа к необходимой информации, то есть организация самого процесса производства и распространения знаний (создание эффективной системы образования, профессиональной адаптации и переподготовки), содействие внедрению системы менеджмента знаний на предприятиях;
- снижение рыночной власти отдельных участников рынка с целью развития у организаций стимулов к инновациям, поддержание высокой конкурентной активности;
- совершенствование системы эффективной поддержки развития малого и среднего предпринимательства, благоприятного инвестиционного климата в высоко- и среднетехнологичных секторах промышленности;
- использование рыночных механизмов с целью повышения интеграции науки, образования и бизнеса при реализации инвестиционных и инновационных проектов;

- формирование единого центра ответственности за управление научной и инновационной деятельностью.

Инновационные проекты во время своего формирования и развития требуют практически постоянного финансирования, а такого финансирования не всегда может обеспечить федеральный бюджет даже за счет использования внебюджетных и федеральных фондов (они доступны не каждой компании, которая финансирует инновационные проекты). Лучше обстоят дела у предприятий осваивающие инновационные проекты, которые существуют в рамках государственных программ, поскольку финансирование таких программ закладывается в госбюджет на следующий год. Такое состояние дел постоянно поддерживает актуальность частичного финансирования инновационных проектов. Полное или частичное финансирование происходит благодаря внутрифирменному финансированию или за счет внешних инвесторов. Нужно отметить, что не всегда можно профинансировать проект внутрифирменным финансированием, так как необходимым условием для этого служит наличие в компании инновационной структуры, которая должна входить в состав самой компании. При внутрифирменном дискретном финансировании инновационный процесс разбивается на несколько этапов инновационным менеджментом, для того что бы можно было проследить эффективность каждого этапа проекта. Так же этот процесс может разбивать и сама компания, при этом она может реализовывать на рынке промежуточные результаты НИР и ОКР. Но для такой работы нужно значительно больше вложений и она достаточно рискованна и потому под силу только крупным предприятиям. Поэтому для средних и малых компаний характерно разрабатывать новый продукт в сотрудничестве с другими такими же или крупными компаниями. Поскольку крупные организации более финансово стабильны, то и объемы финансирования инновационной деятельности будут выше. И такой «альянс» крупной организации, средней и малой позволит получать больше эффекта от инновационного проекта за счет его масштаба.

Очевидно, что финансирование инновационного проекта требует еще наличия хорошо отлаженной системы финансового планирования, которая увяжет этапы инновационного процесса с определенными потребностями в финансовых средствах и будет гарантировать наличие финансирования в нужные сроки.

Одним из эффективных методов финансового планирования, которое может быть использовано для такой системы, является бюджетирование. Бюджетирование в качестве финансового планиро-

вания инновационного проекта осуществляется по центрам ответственности. Для этого выделяется структурное подразделение или совокупность структурных подразделений, наделенное необходимыми ресурсами, осуществляющее хозяйственную или иную деятельность, возглавляемое конкретным лицом, принимающим управленческие решения и несущим за них ответственность [1]. Структурные подразделения, осуществляющие инновационную деятельность, являются центром инноваций. Центр инноваций представляет собой в основном центр затрат. В случаях, когда инновационная деятельность будет приносить доход, центр инноваций будет являться и центром дохода [1].

Для осуществления бюджетирования центра инноваций необходимо, чтобы предприятие, исходя из своих целей, стратегии развития, планируемых доходов и портфеля разработок инновационной направленности, сформировало бюджет затрат по центру инноваций. Проведение инновационных разработок требует оптимального использования необходимых ресурсов. Еще применение метода бюджетирования хорошо тем, что позволяет контролировать и тем самым снижать затраты во время реализации инновационного проекта. Это очень важно, особенно когда инвестором является стороннее лицо или организация. Поскольку в первую очередь инвестора, как финансового объекта, интересует экономическая эффективность, другими словами можно назвать «что он будет иметь с этого проекта». А эффективность, как отношение эффекта к затратам, всегда обратно пропорциональна расходам, которые несет организация на реализацию инновационного проекта. И уменьшая затраты исполнитель делает инновационный проект более эффективным и, следовательно, более привлекательным для инвестора.

В заключении хотелось бы отметить, что применение передовых концепций менеджмента в инновационных компаниях, в полной мере может способствовать повышению конкурентоспособности, которая в свою очередь может повлиять на экономический рост России на макроэкономическом уровне. Ориентация России на реализацию модели экономического роста за счет использования механизма инновационного развития позволит ей осуществить интеграцию в мировое социально-экономическое пространство и занять достойное место среди ведущих технологически развитых государств. Следовательно, для того чтобы Россия имела сильную, эффективную, конкурентоспособную экономику и смогла стать полноправным участником мирового хозяйства, ей необходимо перейти на иннова-

ционный путь развития и ликвидировать технологический разрыв с высокоразвитыми странами.

Список литературы:

1. Грасмик К.И., Грасмик К.И. Эффект Золушки. Малые высокотехнологические предприятия в экономике России: состояние, проблемы развития//Креативная экономика. 2009.
2. Инвестиционный процесс. Московский Венчурный Фонд: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.mosventure.ru (Дата обращения 17.03.2014 г.).
3. Инновационный менеджмент: учеб.-метод. пособие ВН. 2009.
4. Совет молодых ученых [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.smu.physics.msu.ru/ (Дата обращения 17.03.2014 г.).
5. Черкасов М.Н. Эффективные инновационные проекты как необходимое условие развития российских производственных предприятий // Естественные и технические науки. — 2012. — № 6. — С. 299—301.
6. Шаренков С.Б., Черкасов М.Н. Формирование инновационных проектов российскими производственными предприятиями на современном этапе // Проблемы современной экономики (Новосибирск). — 2014. — № 17. — С. 263—267.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МИТИГАЦИИ ФИНАНСОВОГО РИСКА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Янкина Ирина Александровна

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансов,
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,
Институт экономики, управления и природопользования,
РФ, г. Красноярск
E-mail: yankina_ia@mail.ru*

Спиридонов Евгений Эдуардович

*магистрант кафедры экономики и управления в строительном
комплексе, ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,
Институт управления бизнес-процессами и экономики,
РФ, г. Красноярск
E-mail: evgeniy_sp@bk.ru*

MODERN METHODS OF FINANCIAL RISK MITIGATION IN CONSTRUCTION FIRMS

Irina Yankina

*doctor of Economics, Professor of chair Finance, the Siberian Federal
University, Institute of Economics, management and nature,
Russia, Krasnoyarsk*

Evgeniy Spiridonov

*postgraduate student of Economics and management
in the construction industry, the Siberian Federal University,
Institute of business process management and Economics,
Russia, Krasnoyarsk*

АННОТАЦИЯ

Строительные проекты рискованны. Однако, на практике, подрядчики могут внести соответствующие поправки на риск. Современные методы снижения риска, которые возможно использовать в строительстве, получили широкое освещение в научных работах в последние годы. Хорошее понимание этих моделей необходимо для успешного управления риском. Существующие возможности хеджирования позволяют перераспределять финансовые риски, что влечет за собой повышение рентабельности строительных проектов и стабилизирует будущие финансовые потоки организации.

ABSTRACT

Construction projects are risky. However, in practice contractors can make appropriate risk adjustment. Modern methods of reducing the risk, which may be used in the construction, were widely covered in scientific papers in recent years. Good understanding of these models is necessary for successful risk management. Existing hedging opportunities allow to shift the financial risks, that entails increasing profitability of construction projects and stabilize future cash flows of the firm.

Ключевые слова: рыночный риск; хеджирование; распределение риска; управление финансовыми потоками; финансовая устойчивость.

Keywords: market risk; hedge; risk apportionment; management of financial flows; financial stability.

Вероятность неблагоприятного исхода всегда присутствует в экономической деятельности и связана со степенью неопределенности принимаемых решений на предприятии. В зависимости от того,

к какой сфере деятельности принадлежит организация, выделяют различные виды рисков, оказывающих значительное влияние на ее деятельность.

Строительные организации в своей деятельности постоянно сталкиваются с неопределенностью в условиях рыночной экономики. Одной из таких неопределенностей является будущая цена на строительные материалы и на готовую продукцию строительных компаний. Изменчивость этой цены может послужить причиной негативного влияния на финансовые потоки организации и вызвать следующие проблемы у предприятия: снижение ликвидности, превышение плановых расходов денежных средств на выполнение проекта, падение рентабельности, увеличение сроков строительства.

По данным федеральной службы государственной статистики доля строительной отрасли в России в совокупном объеме валового внутреннего продукта за 2011 год составила 9,21 % [2]. Масштабность строительной промышленности порождает множество рисков для организаций, участвующих в ходе реализации проекта. Строительная отрасль имеет существенное значение для экономики страны, а деятельность строительных организаций оказывает влияние на экономическое положение смежных отраслей.

На рисунке 1 изображена структура затрат на производство строительных работ по элементам, из которой видно, что затраты на материальное обеспечение при проведении строительных работ имеют доминирующую долю в общем объеме расходов [5, 6].

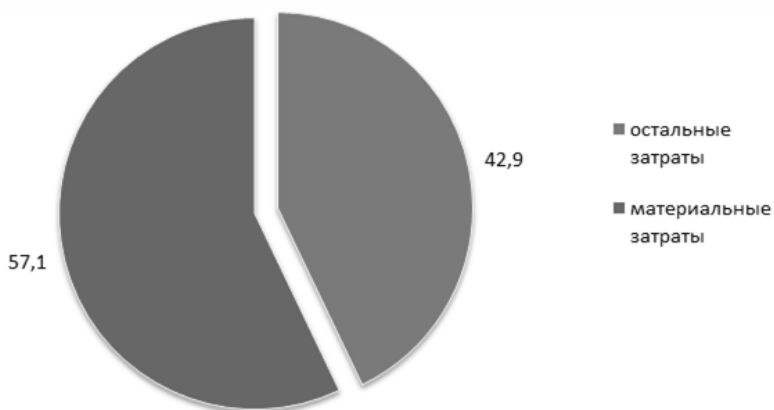


Рисунок 1. Структура затрат на производство строительных работ по элементам за 2011 г, %

Некоторые авторы в своих исследованиях отмечают одним из ключевых факторов риска в строительных проектах рыночный риск, выражающийся в снижении покупательной способности национальной валюты, росте цен на товары [3, 7, 8]. Для того чтобы понять природу риска и найти эффективные методы управления им, необходимо провести соответствующий анализ, выявить факторы рисков и определить их значимость.

На рисунке 2 приведена динамика цен на пиломатериалы за м³ за период 1.01.2007—1.12.2011 гг. За данный промежуток времени цена увеличилась с 3219 руб. за м³ до 6498 руб. за м³ или на 101,86 %, а среднегодовой рост составил 20,37 % [4, 5, 6].

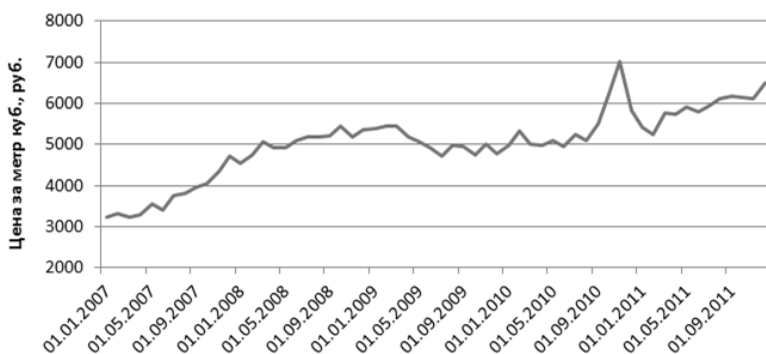


Рисунок 2. Динамика цен на пиломатериалы обычные за 1.01.2007—1.12.2011 гг.

Для сокращения рыночного риска, который возникает у строительных организаций на этапе строительства, доступен метод хеджирования. Суть метода состоит в том, чтобы зафиксировать существующий уровень цен на продукцию, которую необходимо приобрести в будущем. Компенсация дополнительных расходов связанных с ростом цен происходит за счет исполнения ряда срочных сделок по покупке (продаже) актива, цена которого имеет наибольшую корреляцию с ценой на приобретаемую продукцию. Применяя данный метод, попробуем снизить подверженность рыночному риску за период 01.2007—12.2011 гг., используя динамическое хеджирование [1].

Чтобы исключить риск потерь при изменении цены на пиломатериалы, должно выполняться условие

$$\Delta S + h\Delta F = 0, \quad (1)$$

где: ΔS — изменение цены на пиломатериалы;
 ΔF — изменение стоимости срочной сделки;
 h — коэффициент хеджирования.

Роль коэффициента хеджирования в формуле (1) состоит в том, чтобы определить требуемый объем компенсирующей сделки на срочном рынке. Он рассчитывается на основе регрессионного анализа по формуле

$$h = \frac{\sigma_{\Delta S}}{\sigma_{\Delta F}} \text{corr}_{\Delta S, \Delta F}, \quad (2)$$

где: $\text{corr}_{\Delta S, \Delta F}$ — коэффициент корреляции значений ΔS и ΔF ;
 $\sigma_{\Delta S}$ — стандартное отклонение ΔS ;
 $\sigma_{\Delta F}$ — стандартное отклонение ΔF .

Для начала определяется, какие биржевые инструменты стоит использовать для хеджирующей сделки. Для этого необходимо отобрать активы, цены которых имеют наибольшую корреляционную связь с ценой на пиломатериалы. Цены на биржевые товары, по которым производится анализ, состоят из ежемесячных цен закрытия за период с 01.2007 г. по 12.2011 г. [10].

В результате анализа наибольшая корреляционная связь цен на пиломатериалы была выявлена с фьючерсом на золото — 0,803. На рисунке 3 изображена точечная диаграмма цен на фьючерс на золото и на пиломатериалы.

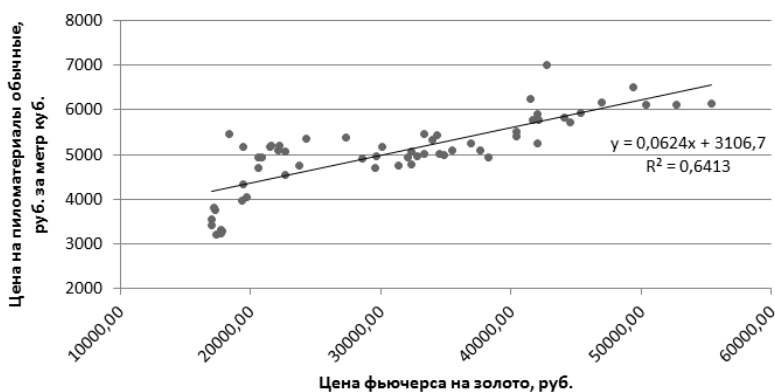


Рисунок 3. Точечная диаграмма цен фьючерса на золото и на пиломатериалы обычные за 01.2007—12.2011 гг.

Далее по формуле (2) рассчитывается необходимый объем биржевого актива для компенсирующей сделки. Хеджируемый объем продукции принимается равным 1 м^3 , а конвертация рублей в доллары осуществляется по текущему курсу ЦБ РФ в день открытия (закрытия) сделки [9].

Предположим, что 1.01.2007 г принимается решение о будущей покупке 1 м^3 пиломатериалов, которая состоится 1.12.2011 г. Чтобы избежать непредвиденных расходов, связанных с ростом цен, используется хеджирующая сделка. Период исторических данных для расчета коэффициента хеджирования принимается равным 3 месяцам, а интервал пересчета коэффициента хеджирования равный 4 месяцам. 1.01.2007 г цена на пиломатериал составляет 3219 руб./м^3 , а к моменту запланированной покупки 1.12.2011 г она равна 6498 руб./м^3 . За данный период цена увеличилась на 3279 руб./м^3 . Доход от хеджа за этот же промежуток времени составил $3\,278,69 \text{ руб.}$, что полностью возместило дополнительные расходы на покупку материала.

В таблице 1 представлены результаты хеджирующей сделки за 01.2007—12.2011 гг. с различными характеристиками коэффициента хеджирования.

Таблица 1.

Результат от хеджирующей сделки по фьючерсу на золото за 01.2007—12.2011 гг.

Период расчета коэффициента хеджирования, мес.	Доход (убыток) от хеджа по золоту, руб.				
	Интервал пересчета коэффициента хеджирования, мес.				
	2	3	4	5	6
3	3 238,03	2 129,49	3 278,69	2 893,29	2 577,53
4	2 267,79	1 870,33	2 621,29	3 197,39	2 953,72
5	1 798,63	2 008,38	2 065,45	2 221,25	2 874,41
6	1 559,93	1 805,96	1 738,10	2 216,89	2 114,98

Наконец, оценивается эффективность хеджа по формуле

$$\varepsilon = \frac{h \Delta F}{\Delta S} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где: ε — эффективность хеджа.

По формуле (3) видно, что совершенным хеджем является сделка, которая приносит прибыли ровно столько, сколько возникает дополнительных затрат, связанных с изменением цен на приобретаемую продукцию. При этом эффективность хеджа составляет 100 %. Отклонение от этого значения в большую сторону создает перехеджирование позиции, что влечет за собой опасность получения убытков от биржевой сделки. Отклонение в меньшую сторону вызывает недохеджирование, что делает хедж неспособным возместить все убытки, возникающие из-за изменения цены продукции.

В таблице 2 приведены данные об эффективности хеджирования цены пиломатериалов за 01.2007—12.2011 гг. с помощью фьючерса на золото.

Таблица 2.

**Эффективность хеджирования рыночного риска
на пиломатериалы с помощью фьючерса на золото
за 01.2007—12.2011 гг.**

Период расчета коэффициента хеджирования, мес.	Эффективность хеджа, %				
	Интервал пересчета коэффициента хеджирования, мес.				
	2	3	4	5	6
3	98,75	64,94	99,99	88,24	78,61
4	69,16	57,04	79,94	97,51	90,08
5	54,85	61,25	62,99	67,74	87,66
6	47,57	55,08	53,01	67,61	64,50

Проведенный расчет и итоговые результаты показывают практическую значимость и приемлемость данного метода для предприятий нефинансового сектора. Метод хеджирования позволяет получить конкурентное преимущество в области затрат на строительную продукцию, но не следует забывать, что использование данного метода не является полностью безопасным.

Для эффективного управления рисками необходим постоянный мониторинг, который позволит заинтересованным лицам принимать своевременные решения по противодействию возникающим рискам. Аккуратные расчеты и моделирование будущих ситуаций позволяет существенно сократить риски строительной организации. Сокращение подверженности рыночному риску за счет применения современных методов дает предприятию возможность в большей степени реали-

зовать свой экономический потенциал. Применение методов хеджирования способствует стабилизации финансовых потоков, повышению рентабельности организации и росту ее конкурентоспособности.

Список литературы:

1. Буренин А.Н. Хеджирование фьючерсными контрактами Фондовой биржи РТС. М.: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2009. — 174 с.
2. Россия в цифрах. 2012: Краткий статистический сборник / Росстат. М., 2012. — 573 с.
3. Симионова Н.Е., Петухов И.Ю. Анализ рисков строительного предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 5. — С. 17—20.
4. Строительство в России. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. — 220 с.
5. Строительство в России. 2010: Стат. сб. / Росстат. М., 2010. — 220 с.
6. Строительство в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. М., 2012. — 220 с.
7. Patrick X.W. Zou, Guomin Zhang, Jiayuan Wang. 2007. Understanding the key risks in construction projects in China // International Journal of Project Management, Vol. 25, — pp. 601—614.
8. SiawChuing Loo, Hamzah Abdul-Rahman. 2012. Malaysian contractors in gulf construction: a preliminary study on financial and economic risks // IACSIT International Journal of Engineering and Technology, — Vol. 4, — № 4, — pp. 437—441.
9. Банк России. Официальные курсы валют на заданную дату, устанавливаемые ежедневно [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/currency_base/daily.aspx (дата обращения: 10.03.2014).
10. Финам. Биржевые котировки [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finam.ru/analysis/quotes/default.asp> (дата обращения: 10.03.2014).

СЕКЦИЯ 13.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ЭФФЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гаджиев Алексей Сергеевич

зам. генерального директора ООО ПК «ВЕНТмашина»,

РФ, г. Москва

E-mail: mixantyt@mail.ru

EFFECTIVE INNOVATION PROJECTS AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RUSSIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Hajiyev Alex

deputy General Director of the PC "VENTmashina",

Russia, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье указывается на необходимость внедрения эффективных инновационных проектов в производство, поскольку в современных экономических условиях инновационное развитие производственного предприятия становится приоритетной задачей. Множество задач инновационных проектов и сложная синергетическая взаимосвязь компонентов инновационного проекта делает процесс создания и реализации инновационных изделий очень сложным и рисковым. Однако, альтернативного интенсификации инновационных процессов в отечественной экономике не существует.

ABSTRACT

The article points to the need for effective implementation of innovative projects in production, because in today's economy

the innovative development of the industrial enterprise is becoming a priority. Many tasks of innovative projects and complex synergistic relationship components of the innovative project makes the creation and implementation of innovative products is very complicated and risky . However, an alternative intensification of innovation processes in the domestic economy does not exist.

Ключевые слова: инновации; инновационные проекты; ТЭО проекта; жизненный цикл инновационного проекта; эффективность инновационного проекта.

Keywords: innovation; innovative projects; feasibility study; the life cycle of the innovation project; the effectiveness of the innovation project.

Инновационная деятельность является наиболее сложным видом хозяйственной деятельности и для формирования рыночного механизма осуществления инвестиций в данную область потребуется значительное количество времени. На сегодняшний день некоторой зрелости достигла практика управления инвестиционными проектами. И грамотное управление инновационными проектами — это следующий шаг развития хозяйственной практики в нашей стране [5].

Поскольку в настоящий период темпы роста изменений в российской экономике возрастают, то промышленным предприятиям для сохранения своих позиций на рынке (и тем более для завоевания дополнительной доли рынка) необходимо применять современные инновационные подходы и решения в своём поступательном развитии.

Инновации должны обеспечить устойчивое развитие российских промышленных предприятий посредством постоянного совершенствования бизнес-процессов на всех этапах их деятельности: производство, доставка, реализация продукта, послепродажное обслуживание. Инновационные проекты служат для реализации каких-либо конкретных задач в каждом из обозначенных направлений.

Задачами инновационного проекта могут быть, например [5]:

- производство принципиально нового продукта или качественное изменение существующего;
- использование новых методов производства и распределения продукта;
- выход на новые рынки сбыта;
- проведение организационных изменений (реструктуризация, реинжиниринг бизнес-процессов, установление новых стандартов управления);

- реализация новых, более эффективных схем получения, распределения и использования финансовых ресурсов;
- развитие технологий в сфере управления персоналом (приёма и отбора кадров, оценки, мотивации и продвижения).

Если инновационное развитие предприятия становится приоритетной задачей, то для её воплощения необходимо проведение изменений в производственной и сбытовой деятельности, в распределении финансовых и инвестиционных ресурсов и в проведении маркетинговой политики. Данные изменения должны строиться на двух принципах:

1. Внедряемые инновационные проекты должны, с одной стороны, отвечать требованиям рынка, а с другой — соответствовать потребностям развития самого предприятия, т. е. должен соблюдаться баланс интересов производителя и потребителя;

2. Инновационная деятельность предприятия должна осуществляться непрерывно. Это не означает, что вслед за только что выпущенным продуктом, который «пошёл на ура», следует сразу же разрабатывать новый. Инновации могут реализовываться в различных областях деятельности, главное — не прекращать это развитие.

При этом следует иметь в виду, что инновационная деятельность несёт повышенный риск, поскольку при проведении инноваций предприятие ступает на «незнакомую территорию». Этими рисками необходимо управлять, т. е. уметь определять, адекватно оценивать и грамотно управлять. Для этого необходимо применение специальных методов и моделей [1].

Не секрет, что при реализации многих инновационных проектов решения принимаются в основном интуитивно и необоснованно. Не оспаривая возможную эффективность интуитивных решений, всё же следует отметить, что они не позволяют сделать риск управляемым. При внедрении инновационных проектов существуют проблемы, с которыми сталкиваются практически все организации: устаревшее оборудование, организационные процессы, недостаточная квалификация персонала, и т. д. Они повторяются от одного предприятия к другому из года в год. При должном уровне проработки ситуации грамотные управляющие решения по данным проблемам могут быть приняты достаточно быстро. Для этого в разных областях науки был разработан ряд методов (методы мозгового штурма; ассоциаций; контрольных вопросов; функционально-стоимостной анализ; математические методы теории игр и экономического моделирования; анализ сценариев; ТРИЗ и др.). Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки, поэтому для анализа проблемных

ситуаций и поиска решений целесообразно их системное использование. К тому же это повысит управляемость риска.

В процессе внедрения инновационного проекта можно выделить следующие стадии [2]:

1. Анализ ситуации и разработка ТЭО. Это этап анализа существующих на предприятии проблем, «узких мест», методов их устранения и выдвижение предложений по улучшению ситуации. На «выходе» данного этапа должно быть разработано технико-экономическое обоснование (ТЭО) необходимости внедрения предлагаемых инноваций;

2. Разработка инновационной стратегии. Если положения ТЭО признаны удовлетворительными и необходимость в инновациях действительно назрела, необходимо разработать стратегию их распространения, определить источники финансирования данных мероприятий и материально-техническую базу и заключить соответствующие договоры с кредитными организациями, поставщиками, дистрибьюторами;

3. Создание опытных образцов новых видов продукции (в случае продуктовых инноваций) или апробация новой технологии производства, доставки и т. п. (в случае организационных инноваций). На данном этапе осуществляется практическая проверка реализуемости проекта и его адаптация для соответствия реальным условиям деятельности предприятия, если она допустима. Также на этом этапе происходит мотивация персонала к принятию данных изменений и его обучение;

4. Широкое развёртывание инноваций на всю производственную деятельность. На этом этапе необходимо достичь целевых показателей: снижения издержек, повышения качества, ускорения бизнес-процессов. Именно здесь закладываются конкурентные преимущества предприятия;

5. Выход инновационного продукта на рынок. Здесь особенно важной становится маркетинговая политика, а также поддержка контрагентов, которые помогают осуществлять сбыт. На этом этапе предприятие начинает получать отдачу от вложенных инвестиций, что и определяет эффективность всех предыдущих действий.

Эффективность инновационной деятельности определяется внешними и внутренними факторами. Ключевым внутренним фактором, влияющих на эффективность инновационных проектов, особенно на начальном этапе их реализации, является инновационный потенциал организации. Он включает [3]:

- организационно-управленческий потенциал;

- научно-технический потенциал;
- производственно-технологический потенциал;
- финансовый потенциал;
- кадровый потенциал.

Синергетическая взаимосвязь этих компонент позволяет сделать инновацию успешной на рынке. При этом не следует рассматривать инновационную организацию как пассивного участника рынка. Инновационная организация сама диктует направление развития рынка, т. е. она управляет элементами внешней среды, а не наоборот [6]. Но это возможно лишь у организации, которая обладает сильным инновационным потенциалом. Развиться до уровня такой организации крайне сложно, поэтому в современном бизнесе внедрением инновационных проектов не занимается один производитель. Это процесс, в который кроме производителя могут быть вовлечены многие участники: консалтинговые компании (в части маркетинга), венчурные предприятия (в части финансирования), научно-исследовательские институты (в части проведения необходимых по проекту НИОКР), и другие.

Поскольку в инновационном процессе несколько участников, крайне важным становится вопрос о распределении функций между ними, четкой постановке задач каждому участнику в части сроков, лимитов расходования денежных средств, качестве инновационного продукта, координации их деятельности и контролю за соблюдением договорных обязательств. Поэтому должно быть уделено пристальное внимание разработке юридически грамотных договоров. А в условиях российского бизнеса это особенно актуально.

Список литературы:

1. Алехин С.П., Степанов А.А. и др. Актуальные проблемы и перспективы развития малых промышленных предприятий в инновационной экономике. М.: Издательский дом «Центросоюз», 2010, — С. 192.
2. Будашевский В.Г. Инновационный менеджмент. (Практические основы технологии): Учебное пособие. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. — С. 256.
3. Галетов И.Д., Черкасов М.Н. Инновационно-инвестиционные проекты в современной РОССИИ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 186—191.
4. Степанов А.А. и др. Методология разработки и организации деятельности инновационных систем.- М.: ЦПОМ, 2006. — С. 87.

5. Черкасов М.Н. Управление инновационными проектами производственных предприятий в условиях модернизации // Вопросы экономических наук. — 2012. — № 6. — С. 44—46.
6. Шаренков С.Б., Черкасов М.Н. Формирование процессных инновационных проектов предприятиями РФ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 201—205.

СЕКЦИЯ 14.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ельцова Елена Николаевна

*магистрант, Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Северо-Кавказский федеральный университет»,
РФ, г. Ставрополь*

E-mail: yeltsova0306@mail.ru

FINANCIAL PROBLEMS OF STATE ORGANIZATIONS OR THE RUSSIAN FEDERATION IN MODERN SITUATION

Elena Eltsova

*the student-magistrate of the 2-nd course, Federal State Autonomous
Educational Institution for Higher Professional Education
"North-Caucasus Federal University",
Russia, Stavropol*

АННОТАЦИЯ

Известно, что финансирование государственных и муниципальных организаций играет важную роль в экономическом развитии всего государства. Поэтому очень важно вовремя определить и решить потенциальные проблемы в данной сфере. Это определило выбор темы настоящей статьи, которая и посвящена проблемам финансирования государственных учреждений. В своей статье мы выделили основные проблемы данной темы и сосредоточились на их последствиях. Кроме того, мы предлагаем некоторые пути разрешения данной ситуации.

ABSTRACT

Everybody knows that the financing of state and municipal enterprises plays an important role in the economic development of a state. Therefore it is very important to identify and resolve potential problems in time in this sphere. This fact determined the choice of the theme of this article, which is dedicated to the problem of financing public institutions. The article identifies major problems this topic and focus on their consequences. Also the article offered several options for dealing with the situation.

Ключевые слова: проблемы финансирования; государственные предприятия; последствия; пути решения; планирование; направления деятельности.

Keywords: problems of the financing; state organizations; consequences; options for dealing; planning; activities.

Достижение целей и реализация задач, поставленных перед государственной экономикой страны, во многом зависит от финансового благосостояния всех государственных и муниципальных организаций. В последние годы социально-экономическая сфера Российской Федерации претерпела существенное изменение. Введение новых условий хозяйствования, ухудшение финансирования привели к «повышению значимости экономической стороны деятельности государственных предприятий, в частности, экономического анализа и финансового планирования» [7, с. 183].

Из-за недостаточного субсидирования и финансирования со стороны государства значительная часть государственных учреждений вынуждена искать средства на свое существование. Именно поэтому в своем исследовании мы постарались выявить наиболее острые проблемы финансирования государственных предприятий.

На наш взгляд, среди таких проблем выделяются следующие:

Во-первых, задолженность по зарплате. Имеется в виду тот дефицит, который возник как следствие дефицита бюджета всех уровней [6, с. 53].

Во-вторых, большинство государственных учреждений находятся в тяжелом положении из-за растущих расходов по коммунальным платежам, в то время как изыскать дополнительные средства крайне сложно, особенно на фоне растущей конкуренции с прочими негосударственными компаниями.

В-третьих, несовершенная антикоррупционная политика государства, что является одним из важнейших условий социально-экономического роста и развития страны. В таких условиях ослабляется

контроль за рациональным использованием финансов со стороны органов управления. Как результат, проявляется большой разрыв в подходах к использованию средств государственных учреждений — от тотального контроля со стороны государства до расточительства и злоупотреблений [4, с. 244].

Параллельно с вышеуказанной проблемой до сих пор сохраняется административный принцип финансирования государственных учреждений по всей вертикали бюджетов, при котором вышестоящие финансовые органы доводят до нижестоящих лимиты финансирования, не считаясь с их потребностями, а исходя из затрат прошлых лет [3, с. 365]. Как следствие, недостаточно учитывается рост цен, существенно повышающий потребность в дополнительном финансировании.

В-четвертых, наблюдается разрушение старых принципов экономического обеспечения деятельности государственных учреждений и формированием новой модели финансирования; госструктуры проявляют неспособность выполнить растущие социальные обязательства без сотрудничества, а соответственно, и конкуренции с НКО и бизнесом. На фоне этого претерпевает изменения бюджетная система Российской Федерации, поскольку не доработаны законодательные акты. До сих пор не существует четкого разграничения полномочий между федеральными органами исполнительной власти и органами власти в субъектах Федерации и органами местного самоуправления [10].

Также, очередной проблемой финансирования государственных учреждений является неточное формирование единого юридическо-технического подхода к применению основных терминов при реализации законов (например, Закон № 83-ФЗ, недостаточно характеризует такие понятия, как «услуга», «работа», «функция» [8]). Такая законодательная недоработка негативно отразилась на методике расчета нормативных затрат и, соответственно, финансовом обеспечении учреждений.

Для эффективной работы государственных предприятий, а также для продуктивного взаимодействия органов местного самоуправления с госструктурами учреждениям необходимы гарантии своевременного получения финансирования в полном объеме. Такие гарантии призваны обеспечить современные методы планирования потребности в бюджетных ассигнованиях. Однако, как мы можем наблюдать, финансирование носит несвоевременный характер, что и создает очередную проблему для государственного учреждения.

И, наконец, крайней, но не последней является проблема привлечения дополнительных источников финансирования, среди которых можно выделить привлечение средств от оказания платных дополнительных услуг.

Таким образом, в бюджетах государственных и муниципальных учреждений наблюдается регулярное недополучение средств, что приводит к снижению уровня материально-технического обеспечения предприятий, низкий уровень оплаты квалифицированным специалистам (в особенности, врачам, учителям и преподавателям, а также специалистам культурных и научных учреждений) и уменьшению числа кадрового состава. Такое недофинансирование ведет к снижению качества оказываемых услуг, научно-техническому отставанию нашей страны, экономическим потерям, социальному недовольству в обществе.

Недостаточное финансирование отрицательно влияет на потенциал экономики страны в целом. Все это является одной из причин оттока и, как следствие, старения наиболее квалифицированных кадров из таких систем, как образование, медицина, исследовательские центры.

Имеются и другие следствия недостаточных расходов на финансирование государственных учреждений: предприятия находятся в неудовлетворительном состоянии (к примеру, более 36 % школ требует капитального ремонта); техническое оборудование изношено на 70—75 %; наряду с этим существует тенденция отъезда наиболее талантливой молодежи за рубеж. Так, например, после стажировок и практик до 10 % студентов российских вузов остаются за рубежом, еще 37 % по разным опросам желают эмигрировать [9].

В дополнение к вышеуказанным проблемам относится и тот факт, что система финансирования, несмотря на все нововведения, не учитывает реального уровня ресурсов. И таким образом острая нехватка средств приводит к ориентации государственных учреждений на объемы работы, обусловленные не потребностью населения, а текущим финансированием. Наблюдаемая нестабильность поступления бюджетных средств, поиск новых источников финансирования, введение платных услуг во многом преобразовало использование и распределение финансовых ресурсов, что потребовало совершенно новых подходов и знаний, прежде всего администрации государственных предприятий, бухгалтерии, экономических служб, отдела кадров.

В соответствии с выявленными проблемами финансирования государственных предприятий мы постарались определить пути

их решения. Так, одним из способов снижения влияния оговоренных проблем, на наш взгляд, является такое понятие, как планирование. Заметим, что «при традиционном бюджетном финансировании, гарантировавшем регулярное поступление средств, финансовое планирование государственных учреждений не имело смысла» [1, с. 84]. Однако сегодня, когда государственные предприятия вынуждены искать свое место на рынке, обеспечивать себе дополнительные источники поступления финансов, данное направление становится одним из важнейших способов в вопросе разрешения финансовых проблем государственных учреждений, поскольку от этого во многом зависит их существование и дальнейшее развитие.

Очевидно, что рациональное планирование способно сбалансировать доходы и расходы государственных учреждений. К сожалению, такая мера не может повлиять на самофинансирование со стороны государства, однако это позволит выявить пробелы в бюджете отдельно взятой организации, сократить задолженность, а соответственно и уменьшить экономический дисбаланс предприятия, повысить его конкурентоспособность на рынке предоставляемых услуг.

Также заметим, что еще одним способом решения проблем финансирования является деятельность Правительства Российской Федерации. За последние годы в социально-экономической сфере РФ намечился ряд первоочередных мер в реформировании системы финансирования бюджетных учреждений [2, с. 297]. К таким мерам можно отнести следующие основные направления:

Первое, оптимизация действующей сети получателей бюджетных средств. Второе, уточнение правового статуса и реорганизации бюджетных учреждений. Третье, переход к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг. Четвертое, внедрение методов формирования бюджета, ориентированного на результат [5, с. 287].

Подводя краткие итоги проведенного исследования, можно сказать, что в современном социально-экономическом положении России намечился ряд серьезных проблем в сфере финансирования государственных учреждений. В этом аспекте решительную роль сыграют действия Правительства Российской Федерации. Введенные новые направления в финансировании государственных предприятий должны стать отправной точкой в реформировании данной системы. Однако не стоит забывать о том, что экономический рост и стабильность отдельно взятого учреждения во многом зависит и от самого предприятия. Совершенно очевидно, что введение новых

мер по решению проблем финансирования государственных предприятий только в комплексе способны повлиять на социально-экономическое развитие. Именно поэтому основной выход в решении финансовых проблем мы находим также и в планировании целей и задач использования бюджета организации.

Список литературы:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления / Г.В. Атаманчук. М., 2004. — 301 с.
2. Афанасьев М.П. Модернизация государственных финансов: учебное пособие. 2-е изд. М.: ГУ ВШЭ, 2007. — 439 с.
3. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 687 с.
4. Бессонов Б.Н. Теоретические проблемы государственного управления и государственной службы / Б.Н. Бессонов. М.: РАГС, 2005. — 334 с.
5. Годин А.М. Бюджет и бюджетная система России / А.М. Годин. М.: ЮНИТИ, 2002. — 340 с.
6. Лазарев Б.М. Государственная служба / Б.М. Лазарев. М: Ин-т гос-ва и права АН, 2003. — 117 с.
7. Понамаев А.Я. Государственное и муниципальное управление / А.Я. Понамаева. СПб., 2004. — 223 с.
8. Портал сервисов для бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://servicebook.pro/news/inansovoe-obespechenie-gosudarstvennyh-municipalnyh-uchrezhdeniy/> (дата обращения: 25.03.2014).
9. Якобсон Л.И. Слишком казенные услуги [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.gazeta.ru/comments/2014/03/03_x_5934333.shtml (дата обращения: 26.03.2014).
10. Ялунина Е.Н. Финансирование бюджетных учреждений: источники, проблемы и пути их решения // Подготовка инновационных кадров для рынка труда в условиях непрерывного образования: Материалы Международной научно-практической конференции. Нижний Тагил, 2012 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://arbir.ru/articles/a_2944.htm (дата обращения: 25.03.2014).

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВ

Железин Александр Владимирович

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ-Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,
РФ, г. Москва
E-mail: boss.zhelezin@mail.ru*

Передерий Наталья Владимировна

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

ANALYSIS OF MAJOR TRANSFORMATION OF RUSSIAN FINANCE

Zhelezin Alexander

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

Perederiy Natalia

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

АННОТАЦИЯ

В статье проводится исследование по выявлению основных тенденций и направлений изменения финансовой системы России. Раскрывается важность привлечения негосударственных пенсионных фондов к общему процессу инвестирования в рамках функционирования всей отечественной финансовой системы.

ABSTRACT

The article presents a study to identify the key trends and directions of change of the financial system of Russia. Revealed the importance

of involving private pension funds to the whole process of investing in the functioning of the entire domestic financial system.

Ключевые слова: инвестиции; негосударственные пенсионные фонды; мировая экономика; финансовая система.

Keywords: investment; private pension funds; the global economy; the financial system.

Глубокие изменения, происходящие в плоскости финансовых отношений на протяжении десятилетий — в последние годы происходят особенно быстро. Катализатором этих изменений кроме научно-технического прогресса стал мировой финансовый кризис 2007—2008 гг., рецессию которого мировая экономика еще окончательно не преодолела [1]. Кризис, поразивший экономику стран мира, на первых порах позиционировавшийся как финансовый, показал свой системный, структурный характер. Его негативное воздействие в соответствии с кондратьевской методологией усиливается в связи с нахождением мировой экономики в зоне ее перехода к следующей повышательной полуволне цикла. За 50 лет кондратьевского инновационного цикла образовался инновационный «зуб», который способен расколоть любую экономику мира [5]. Не минули эти проблемы и Россию. Развитие финансовой системы РФ, в настоящее время, находится на стадии «реанимации» после разрушительного влияния мирового финансового кризиса. Несмотря на все происходящие за последние годы положительные сдвиги в финансовой системе государства, состояние ее развития продолжает желать лучшего, поскольку, к сожалению, она не соответствует всем требованиям экономики. Это проявляется в том, что финансовая система не всегда позволяет эффективно и в полной мере аккумулировать финансовые ресурсы, а в конечном итоге — перераспределить их между различными ее сферами. В результате этого, тормозятся процессы притока инвестиций, которые так необходимы для экономического роста, снижается конкурентоспособность реального сектора экономики.

До 2008 г. отечественный финансовый сектор развивался достаточно динамично: росло число финансовых учреждений, стоимость активов, спрос на услуги со стороны потребителей. Основными факторами губительного влияния стали: ухудшение качества банковских активов, девальвация национальной денежной единицы, снижение рыночной стоимости финансовых инструментов, замораживание банковских депозитов участников финансового рынка

и т. д. [3] В условиях трансформационных преобразований экономики финансовая система практически приобретает черты мощного источника инвестиционных ресурсов, обеспечивая эффективное аккумулирование средств и экономически целесообразное удовлетворение инвестиционного спроса хозяйствующих субъектов на ресурсы как кратко-, так и долгосрочного характера.

Очевидно, что будущее развитие финансовой системы России фактически невозможно без реформирования большинства составляющих рынка. Это должны быть существенные шаги, направленные на развитие институциональной структуры, увеличение прозрачности участников и внедрение эффективной и открытой регуляторной политики и надзора.

Стремительные процессы глобализации мировой экономики, которые находят свое отражение в финансовой системе современной информационно-экономической среды, с одной стороны, создают новые возможности финансирования реального сектора экономики России, а с другой, усиливают угрозу поглощения финансовой системы страны в силу ее слабости и косности. Проблемы финансовой безопасности в России занимают важное место в широком спектре экономических проблем государства. Необходимо учитывать, что многие финансовые проблемы для России является качественно новым, поскольку современная национальная финансовая система формируется параллельно с трансформацией экономики и системой государственного управления [4]. К тому же в условиях перехода к открытой экономике Россия попадает под влияние мощных внешне-экономических факторов, которые в настоящее время в большинстве своем отрицательно влияют на финансовую безопасность страны.

На первом этапе исследования представляется целесообразным обозначить цель трансформационных процессов в финансовой системе государства, которая заключается в создании ликвидного и конкурентоспособного финансового рынка, способного выполнять экономические функции, присущие финансовым посредникам стран с развитой экономикой, а именно:

- Мобилизация капитала инвесторов.
- Диверсификация капитала и обеспечение инструментов для эффективного управления рисками.
- Предоставление участникам рынка информации о ценах на финансовые инструменты.
- Способствование более эффективному распределению ресурсов.
- Содействие лучшему корпоративному управлению.

- Обеспечение эффективной системы расчетов и клиринга.
- Уменьшение проблемы несимметричности информации между участниками финансового рынка.

В данном контексте, по мнению автора, одной из наиболее перспективных тенденций развития финансовой системы России, имеющей значительный потенциал отдачи и способствующей сближению финансового сектора с мировой системой является рационально и органично построенная система взаимоотношений между банками и страховыми компаниями, которая способствует мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов в стране, призвана обеспечить сохранение национального капитала в целом, и защиту финансовой системы от рисков, в частности.

Другим аспектом конвергентных тенденций на финансовом рынке является взаимопроникновение страхового и фондового рынков. Результатом этого должно стать развитие новых финансовых инструментов, которые используются как альтернатива перестрахованию. Сущность данного процесса заключается в передаче страховщиком части своих страховых рисков специальному перестраховочному учреждению, которое проводит эмиссию ценных бумаг; размещает их на фондовом рынке среди институциональных инвесторов; осуществляет управление привлеченными средствами [4]. Такой механизм позволяет страховым компаниям получить доступ к дополнительному источнику финансовых ресурсов, что особенно актуально в условиях ограниченности собственной ресурсной базы страховщиков, и в частности низкого уровня капитализации российских страховых компаний. Перераспределение страховых рисков через инструменты фондового рынка способствует расширению страхового поля страховых компаний путем включения в него более масштабных, но предсказуемых рисков.

Анализируя перспективы развития негосударственных пенсионных фондов, следует отметить, что эти финансовые институты хотя и представлены на финансовом рынке России, однако их размеры незначительны и количество участников слишком мало [2]. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ), вероятней всего, в ближайшее время будут развиваться медленно из-за отсутствия последовательной пенсионной реформы и низкого доверия населения к системе пенсионного накопления в целом. Учитывая значительный потенциал НПФ, их социальное значение и важную роль в развитии финансовой системы страны, отдельного внимания заслуживает вопрос содействия их развитию.

Представляется, что для развития системы НПФ в России необходимы:

1. диверсификация структуры активов НПФ с целью оптимального соотношения между доходностью, ликвидностью и рискованностью размещения средств (в частности эксперты Всемирного банка рекомендуют разрешить НПФ инвестировать средства за рубежом);

2. восстановление доверия со стороны населения. НПФ не смогут преодолеть стереотипы недоверия ни с помощью рекламных компаний, ни путем громких обещаний, единственно возможный путь — надежная и эффективная работа в течение трех-пяти лет;

3. совершенствование законодательства и нормативно — правовой базы в сфере негосударственного пенсионного обеспечения (НПО);

4. совершенствование и углубление механизмов взаимодействия и обратной связи между НПФ и другими участниками системы НПО;

5. наличие соответствующей инфраструктуры, способной обеспечить высокую ликвидность и абсолютную прозрачность финансовых вложений НПФ;

6. развитие информационной системы отчетности НПФ и их администраторов.

Важным для дальнейшего развития финансового рынка является тот факт, что в настоящее время финансовая система России имеет существенный потенциал по противодействию внешним шокам за счет снижения дисбалансов, которые обострили проявления финансово-экономического кризиса 2007—2008 гг. Этому способствовали действия, направленные на дедолларизацию экономических отношений в стране. В частности, в посткризисный период постоянно уменьшалась валютная составляющая банковских кредитов.

Подводя итоги проведенного исследования, можно отметить, что стремительные процессы глобализации мировой экономики, которые находят свое отражение в финансовой сфере, с одной стороны, создают новые возможности финансирования реального сектора экономики, а с другой, усиливают угрозу поглощения финансовой системы страны со слабым финансовым сектором.

Под влиянием глобализационных процессов проблема организации устойчивого развития государства получает новое решение, а именно, путем внешней гармонизации ресурсных составляющих получать экономическую устойчивость и рост. Критериям высокой степени гармоничности ресурсных составляющих являются: высокая плотность связей между элементами; соответствие направлений

их динамики; наличие положительного синергетического эффекта взаимодействия составляющих элементов и постоянное устойчивое повышение экономического потенциала отечественных предприятий [6].

В данном контексте результаты анализа, представленного в статье, позволяют сформулировать ряд рекомендаций и направлений дальнейшего развития финансовой системы России.

Во-первых, основные тенденции изменений финансовой системы России должны быть ориентированы на восстановление кредитной активности коммерческих банков, формирование сегмента инвестиционного кредитования, который будет стимулировать внутренний спрос и обеспечивать устойчивость финансового сектора и всей экономики страны в целом в условиях нестабильности внешнего окружения и воздействия неконтролируемых рисков.

Во-вторых, процесс формирования и реализации намеченных направлений развития, с одной стороны, должен учитывать существующие негативные последствия интеграционных процессов на финансовом рынке, а с другой — обеспечивать в перспективе использование инструментов финансового рынка в деятельности небанковских институтов и сегментов.

В-третьих, необходимо оптимизировать всю систему управления выпуска финансовых инструментов. Чрезвычайно важным является передача регуляторных полномочий саморегулирующимся организациям и системным институтам рынка, в частности, биржам, депозитариям, кредитным союзам, инвестиционным, пенсионным фондам.

Список литературы:

1. Бонцевич Н.В. Мировые финансовые кризисы и минимизация ущерба от них национальной экономике: опыт прошлого и уроки для будущего // Вестник экономической интеграции. — 2013. — № 8(65). — С. 157—162.
2. Головченко А.В. Негосударственные пенсионные фонды в России: состояние и проблемы // Российское предпринимательство. — 2012. — № 12. — С. 17—24.
3. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Черняев С.И. Финансовый кризис для России не закончился // Фундаментальные исследования. — 2013. — № 4—5. — С. 1185—1189.
4. Цыганов А.А., Сахирова Н.П. Институциональное развитие страхового рынка: теоретические и методологические аспекты // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 36. — С. 261—277.

5. Черкасов М.Н. Анализ качественных факторов, влияющих на конкурентоспособность отечественной промышленности // Экономические науки. — 2012. — № 97. — С. 110—114.
6. Шаренков С.Б., Черкасов М.Н. Формирование инновационных проектов российскими производственными предприятиями на современном этапе // Проблемы современной экономики (Новосибирск). — 2014. — № 17. — С. 263—267.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ В АНАЛИЗЕ И УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

Ромицына Галина Афанасьевна

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и банковского
дела Тульского филиала Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Тула
E-mail: galina-romicyna@mail.ru*

Медведева Татьяна Вячеславовна

*канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры финансов
и банковского дела Тульского филиала Российского экономического
университета им. Г.В. Плеханова,
РФ, г. Тула
E-mail: tanya.tula2012@mail.ru*

PRACTICAL APPLICATION OF ECONOMIC MODEL IN ANALYSIS AND COST MANAGEMENT

Romitsyna Galina

*candidate of Economic Science, lecturer of Finance and Banking
department of Tula branch of the Russian Economic University
G.V. Plekhanov,
Russia, Tula*

Medvedeva Tatiana

*candidate of Economic Science, senior Lecturer of Finance and Banking
department of Tula branch of the Russian Economic University
G.V. Plekhanov,
Russia, Tula*

АННОТАЦИЯ

Показано практическое использование экономической модели в анализе и управлении затратами. Обоснована методика выпуска объема продукции предприятия для увеличения его прибыли.

ABSTRACT

Practical use of economic models in analysis and cost management is shown. The method of manufacturing the volume of product for increasing its profit is justified

Ключевые слова: себестоимость продукции; экономическая модель в анализе и управлении затратами; экономическое управление; прибыль; постоянные и переменные затраты.

Keywords: production costs; the economic model in analysis and cost management; economic management; profit; fixed and variable costs.

Кирпичное производство является самой крупнотоннажной отраслью и перспективной для использования отходов промышленности. ЗАО «Болоховский кирпичный завод» («БКЗ») производит кирпич из экологически чистого природного материала, удовлетворяя потребности многих российских строительных компаний.

Аналитика себестоимости продукции ЗАО «БКЗ» позволила определить существенную абсолютную величину и долю постоянных затрат, в которых наибольшую часть занимают управленческие издержки, в связи с чем одной из задач руководства завода является поиск снижения данных расходов.

В управлении производственно-хозяйственной деятельностью ЗАО «БКЗ» рекомендуем применять экономико-математические методы и модели, в которых отражаются основные закономерности его экономического функционирования и развития. Эти законы выражают объективные экономические связи в осуществлении производственной деятельности указанного предприятия и их требования необходимо учитывать при соотношении постоянных и переменных расходов, принятии решений по планируемому объему всего выпуска, при установлении цены единицы продукции, планировании прибыли при производстве кирпича. Между этими важнейшими параметрами для достижения необходимой прибыльности выпуска кирпича должно соблюдаться достаточное строгое соответствие.

Таким образом, основной задачей экономического управления в ЗАО «БКЗ» является определение и достижение такого взаимного соответствия используемых ресурсов (выраженных в стоимостной форме в виде постоянных и переменных затрат), объема выпуска, оптовой цены единицы продукции, при которых обеспечивается достижение оптимального размера прибыльности и рентабельности, достаточного для продолжения устойчивого функционирования и развития предприятия, создания условий для расширения производства. Однако в управлении производственно-хозяйственной деятельностью не все организации используют подобный инструментарий. Для обоснования и принятия управленческих решений отдельные предприятия применяют косвенные методы, позволяющие ответить на вопрос: что будет с прибыльностью (убыточностью) в том случае, если будет принят выбранный набор четырех других параметров, означающий, что предприятие использует прямой расчет в выбранной точке. Путем определенного выбора оптимальных вариантов управленческих решений подбирается рациональное решение, которое, однако, не дает видение скомпонованной всецело картины информационного поля экономического поведения организации в больших параметрах изменения переменных затрат.

Для универсальных моделей, используемых для экономического управления предприятиями различных отраслей экономики, целесообразно уменьшить диапазоны входов в модели путем перехода к относительным переменным данным, в частности, использовать следующую формулу, характеризующую соотношение постоянных и переменных затрат:

$$\frac{ПЗ}{З_1}, \frac{ПЗ}{K * З_1}, \frac{Ц}{З_1}, \frac{Р}{З_1}, \quad (1)$$

где: $ПЗ$ — постоянные затраты, тыс. руб.;

C_1 — переменные удельные затраты, тыс. руб.;

K — объем продукции, шт.;

C — цена, тыс. руб.;

P — прибыль, тыс. руб.

При анализе постоянные и переменные затраты нами были рассчитаны для наиболее востребованной марки кирпича М-150. Для проведения расчетов используем данные за 2013 год (таблица 1).

Таблица 1.

Исходные данные для расчетов, тыс. руб.

№ п/п	Показатели	2013 г.
1	Валовая прибыль (Рв), тыс. руб.	58157
2	Прибыль от продаж (Р), тыс. руб.	55317
3	Себестоимость проданных товаров (работ и услуг) ($C_{сб}$), тыс. руб.	36825
4	Объем продукции, производимой в отчетном году (К)	18174
5	Условная цена единицы продукции (1000 шт.)	5,45
6	Переменные затраты на единицу продукции ($З_1$), тыс. руб.	1,87
7	Постоянные затраты, относимые на данную продукцию (ПЗ), тыс. руб.	2840

Благодаря подстановке полученных результатов соотнесем постоянные затраты к переменным, в результате чего получим следующее выражение:

$$\frac{C}{Z_1} = \frac{5,07}{1,87} = 2,711$$
$$\frac{ПЗ}{K * Z_1} = \frac{2840}{18174 * 1,87} = \frac{2840}{33985} = 0,084$$

Эффективным способом снижения диапазона прибыли (убытка) в настоящее время является переход от абсолютных значений прибыли к относительной прибыльности (убыточности), рассчитанной в долях или процентах к себестоимости:

$$\frac{P}{C_1}, \quad (2)$$

где: P — абсолютное значение прибыли, тыс. руб.;

C_1 — себестоимость выпускаемой продукции, тыс. руб.

Себестоимость кирпича в ЗАО «БКЗ» рассчитаем, воспользовавшись формулой 3:

$$C_1 = K \times Z_1 + П. \quad (3)$$

Системные свойства экономического механизма предприятия включают большое число показателей, оказывающих определенное влияние друг на друга, в связи с чем нами разработан аналитический метод, позволяющий обосновывать и принимать решения по фондоёмкости производства, производственной программе, расходам, рентабельности, цене, обеспечивающим заданную прибыльность и рентабельность выпуска кирпича [1, с. 92]. Преимущество данного метода состоит в том, что он способствует решению прямо пропорциональной задачи — определению уровня относительного размера прибыли по отношению к себестоимости по двум следующим показателям: отношению $\left(\frac{Ц}{Z_1}\right)$ цены к переменным затратам Z_1

на единицу кирпича и отношению постоянных затрат к переменным $\left(\frac{ПЗ}{K * Z_1}\right)$. В связи с указанным определением рассматриваемого

соотношения аналитическое выражение полученной закономерности приобретает следующий вид:

$$\frac{ПЗ}{K \times Z_1} = \frac{Ц}{Z_1} \times \frac{1}{(1 + Mnp)} - 1, \quad (4)$$

где: $M_{np} = \frac{P_v}{C_{сб}}$ — относительная прибыль в долях к полной

себестоимости производства (K) единиц кирпича;

P_v — валовая прибыль, тыс. руб.;

$C_{сб}$ — себестоимость, тыс. руб.;

K — количество единиц.

На основе указанных нами зависимостей получим следующую формулировку рассматриваемого закона: каждому уровню прибыльности или убыточности производства и сбыта кирпича, выраженному в долях или процентах к себестоимости, соответствует строго

конкретная функция взаимного равенства отношений постоянных затрат к переменным расходам $\left(\frac{ПЗ}{K * Z_1}\right)$ и относительной цены $\left(\frac{Ц}{Z_1}\right)$.

Таким образом, универсальный характер полученной нами итоговой закономерности переменных, постоянных затрат и цены позволяет интерпретировать ее в качестве закона, который в производственно-хозяйственном механизме предприятия демонстрирует экономически взаимные связи, определяющие возможности достижения прибыли организации в качестве наиболее первостепенного абсолютного показателя экономической эффективности выпуска продукции в ЗАО «БКЗ».

Для решения обратно пропорциональной задачи, т. е. анализа уровня прибыльности рассматриваемого варианта производства кирпича, воспользовавшись формулой 4, получим следующую зависимость:

$$M_{np} = \frac{Ц}{Z_1} \times \frac{1}{\left(1 + \frac{ПЗ}{K * Z_1}\right)} - 1, \quad (5)$$

где: M_{np} — относительная прибыль $\left(\frac{P_e}{C_1}\right)$.

Поскольку в выбранной нами методике относительный показатель прибыли превалирует над абсолютным ее значением, то для получения относительной прибыли в процентах необходимо M_{np} в долях умножить на 100%, в результате чего имеем следующую формулу:

$$M_{np} = \left[\frac{Ц}{Z_1} + \frac{1}{1 + \frac{ПЗ}{K * Z_1}} - 1 \right] * 100 \quad (6)$$

Используя закон массового производства, имеющий вид:

$$C_{1П} = Z_1 + \frac{ПЗ}{K}, \quad (7)$$

и означающий, что удельная себестоимость единицы кирпича ($C_{1п}$) должна снижаться с ростом объема выпускаемой продукции (K) благодаря перераспределению постоянных затрат ($ПЗ$) на больший объем продукции (K). Следовательно, используя указанный экономический закон и данные по предприятию, получим следующие результаты:

$$C_{1п} = 1,87 + \frac{2840}{18174} = 2,026 \text{ тыс. руб.}$$

Однако практическая деятельность ЗАО «БКЗ» показывает, что с ростом объема производимой продукции (K) происходит не только снижение второго слагаемого ($ПЗ$), но и первого показателя ($З_1$), т. е. переменных затрат на единицу продукции. Снижение переменных затрат ($З_1$) при определенном увеличении объема выпуска кирпича (K) возникает из-за снижения общего относительного времени, которое затрачивается на переналадку оборудования для выпуска более значительного объема продукции.

Если учесть указанную нами закономерность, то следует обратить внимание на человеческий фактор, напрямую влияющий на время монтажа техники и ее дальнейшей эксплуатации. Предположим, что время монтажа техники в ЗАО «БКЗ» сократится с 6 до 4 часов, тогда этот фактор позволит организации повысить объем выпускаемой продукции в среднем на 112 % по отношению к выпуску 2013 г., следовательно, изменятся переменные затраты в сторону их снижения с 1,87 тыс. руб. до 1,78 тыс. руб., соответственно планируемая себестоимость выпускаемой продукции составит:

$$C_{1пл} = 1,78 + \frac{2840}{18174} = 1,93 \text{ тыс. руб.}$$

Практическая деятельность предприятий, в том числе и выпускающих кирпич, доказывает существенное влияние на снижение себестоимости продукции ($C_{1п}$) двух факторов — продолжительности производственного цикла и объема выпуска продукции (K).

Установление величины требуемой прибыли в процентах от ее себестоимости, в частности — 25 %, 50 %, 75 %, 100 %, — важная составляющая в управлении экономической эффективностью для любого предприятия, включая ЗАО «БКЗ».

Проведем обоснование аналитического критерия, при котором достигается требуемое значение M_{np} . Из выражения 6 следует, что нам необходимо раскрыть состав числителя и знаменателя:

$$\begin{aligned}
 P &= K * (\Pi - Z_1) - ПЗ, \\
 C_{сб} &= KZ_1 + ПЗ, \\
 M_{np} &= \frac{K * (\Pi - Z_1) - ПЗ}{KZ_1 + ПЗ}, \\
 KZ_1 * M_{np} + ПЗ * M_{np} &= K * \Pi - KZ_1 - ПЗ, \\
 K * [\Pi - Z_1 * (1 + M_{np})] &= ПЗ * (1 + M_{np}),
 \end{aligned}$$

следовательно, решая данное уравнение относительно K , получаем:

$$K = \frac{ПЗ * (1 + M_{np})}{\Pi - Z_1 * (1 + M_{np})} \quad (8)$$

Далее разделим числитель и знаменатель на Z_1 , получим следующее выражение:

$$K = \frac{\frac{ПЗ}{Z_1} * (1 + Mnp)}{\frac{\Pi}{Z_1} - (1 + Mnp)}. \quad (9)$$

Учитывая, что $\frac{ПЗ}{Z_1} = \gamma$ и $\frac{\Pi}{Z_1} = \beta$, получим:

$$K = \frac{\gamma * (1 + Mnp)}{\beta - (1 + Mnp)} = \frac{\gamma}{\frac{\beta}{1 + Mnp} - 1}. \quad (10)$$

Поскольку K имеет положительное значение, то $[b - (1+M_{np})] > 0$, или $b > (1+M_{np})$. Если учесть задачи финансового управления по достижению максимального значения прибыли в ЗАО «БКЗ», то определим несколько значений требований к объему выпускаемого кирпича, при котором получение нормы прибыли достигает 25 %, 50 % и 100 %. Так определим условия к объему выпуска продукции K , при котором обеспечивается получение $M_{np} = 0,5$.

При этом необходимо придерживаться условия, когда $b > (1+M_{np})$, если $M_{np} = 0,5$, $b > (1+0,5) = 1,5$, то $b > 1,5$, в связи с чем изучим условие, когда $b = 1,6$. Получаем следующие требования к объему выпуска кирпича (K), задающие прибыль $M_{np} = 0,5(50\%)$. Они представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Зависимость объема продукции (K) в ЗАО «БКЗ» (в долях γ) от относительной цены, при которой обеспечивается прибыльность 0,5 (50 %)

b	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,8
K	15γ	$7,5\gamma$	5γ	$3,7\gamma$	3γ	$2,5\gamma$	$2,1\gamma$	$1,9\gamma$	$1,7\gamma$	$1,5\gamma$	$1,4\gamma$	$1,25\gamma$	$1,15\gamma$

b	2,9	3,0	3,2	3,4	3,6	3,8	4,0	4,2	4,4	4,6	4,8	5,0
K	$1,07\gamma$	γ	$0,88\gamma$	$0,8\gamma$	$0,71\gamma$	$0,65\gamma$	$0,6\gamma$	$0,55\gamma$	$0,52\gamma$	$0,48\gamma$	$0,45\gamma$	$0,43\gamma$

Рассмотрим требования к объему выпуска кирпича (K) на предприятии, обеспечивающие прибыль $M_{np} = 0,25$ (25 % от себестоимости). При $M_{np} = 0,25$ необходимое значение объема кирпича выглядит следующим образом:

$$K = \frac{\gamma}{\frac{\beta}{1+M_{np}} - 1} = \frac{\gamma}{\frac{\beta}{1+0,25} - 1} = \frac{\gamma}{\frac{\beta}{1,25} - 1} . \quad (11)$$

После проведения нами соответствующих расчетов по зависимости объема продукции от относительной цены получаем требования к объему выпуска продукции (K), который обеспечивает достижение прибыли, составляющей 0,25 (25 % от себестоимости), расчеты отражены в таблице 3.

Таблица 3.

**Зависимость объема выпуска продукции (K) в ЗАО «БКЗ»
от относительной цены,
при которой достигается прибыль $0,25$ (25 %)**

b	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2	2,3	2,4	2,5	2,6
K	8,3 γ	5 γ	3,6 γ	2,8 γ	2,3 γ	1,9 γ	1,67 γ	1,47 γ	1,3 γ	1,2 γ	1,1 γ	γ	0,93 γ

b	2,7	2,8	2,9	3,0	3,2	3,4	3,6	3,8	4,0
K	0,86 γ	0,8 γ	0,76 γ	0,71 γ	0,64 γ	0,58 γ	0,53 γ	0,49 γ	0,45 γ

b	4,2	4,4	4,6	4,8	5,0
K	0,42 γ	0,4 γ	0,37 γ	0,35 γ	0,33 γ

Анализ зависимостей и результатов, проведенных нами расчётов, позволил выявить предельные значения относительной цены $b = \frac{Ц}{З_1}$,

при которых благодаря росту объема выпуска продукции (K) в ЗАО «БКЗ» нереально достичь необходимый нам объем прибыли. Подобными предельными значениями относительной цены акционерного общества являются значения $\beta = 1 + M_{np}$: $\beta = 1,25$ — при норме необходимой прибыли $M_{np} = 0,25$ (25 % от себестоимости); $\beta = 1,5$ — при норме необходимого параметра прибыли $M_{np} = 0,5$ (50 % от себестоимости). Данное значение следует учитывать, принимая во внимание данную особенность при невозможности роста рыночной цены на продукцию в ЗАО «БКЗ», при которой $\beta \leq (1 + M_{np})$.

Рассчитаем объем кирпича анализируемой нами организации с учетом задачи, поставленной перед руководством данного предприятия по росту относительной величины прибыли в 2014 г. до уровня $M_{np} = 0,25$ (25 %):

$$K = \frac{\gamma}{0,8\beta - 1} \quad (12)$$

Для расчета выпуска определенного объема кирпича организации в 2014 г. учтем переменные затраты на единицу продукции $З_1$, равные 1,87 тыс. руб.

$$\beta = \frac{Ц}{З_1} = \frac{5,07}{1,87} = 2,711, \gamma = \frac{ПЗ}{З_1} = \frac{2840}{18174 * 1,87} = 0,084, \text{ тогда}$$

$$K = \frac{0,084}{0,8 * 2,711 - 1} = 0,072$$

или $\hat{E} = 0,86 * \gamma = 0,86 * 0,084 = 0,072$

Учитывая имеющиеся условия объема выпущенной продукции в 2013 г., производство кирпича в 2014 г. должно возрасти на 7,2 %, что в настоящее время вполне реально, поскольку производственные мощности завода используются не в полной степени. Достичь требуемого уровня относительной прибыли в 25 % возможно за счет роста цены единицы продукции. Предположим, что планируемый объем выпускаемого кирпича в 2014 г. возрастет на 20 %, показатели $З_1$ и $ПЗ$ примем неизменными. При росте на 25 % прибыль от продаж продукции должна составить 69146 тыс. руб. Учитывая, что:

$$P = Ц * K - C, \quad (13)$$

определим требуемую цену единицы кирпича в расчете на 1000 ед.:

$$Ц = \frac{69146 + 36825}{19483} = 5,44 \text{ тыс. руб.}$$

Затраты ($З_1$) на единицу кирпича рассчитаем, используя следующее уравнение:

$$K = \frac{ПЗ * (1 + M_{np})}{Ц - З_1 * (1 + M_{np})}, \text{ где } (1 + M_{np}) = (1 + 0,25) = 1,25$$

$$З_1 = \frac{Ц - \frac{ПЗ * 1,25}{K}}{1,25} = \frac{5,07 - \frac{2840 * 1,25}{19483}}{1,25} = 3,91 \text{ тыс. руб.}$$

$$\gamma = \frac{ПЗ}{З_1} = \frac{2840}{19483 * 3,91} = 0,037, \beta = \frac{Ц}{З_1} = \frac{5,07}{3,91} = 1,297$$

Согласно полученному значению β и γ найдем минимальный объем выпускаемой продукции, который обеспечивал бы норму необходимой прибыли не менее $M_{np} = 0,25$ (25 %). Рассчитаем прибыль от продаж в 2014 г., используя выражение следующего вида:

$$P = K * (\Pi - Z_1) - ПЗ = 23572 * (5,44 - 1,87) - 2840 = 81312 \text{ тыс. руб.}$$

Использование в управлении затратами предлагаемой нами экономической модели позволило определить ряд прогнозных показателей: для увеличения прибыли от продаж кирпича на 25 % (или на 13829 тыс. руб.), ЗАО «БКЗ» должны увеличить объемы производства кирпича до 23535000 ед. или на 29,5 %, прибыль в объеме 69146 тыс. руб. предприятие может получить, не увеличивая объемы производства, а повысив отпускные цены в среднем с 5,07 тыс. руб. до 5,44 тыс. руб. за 1000 ед. продукции.

Таким образом, рассмотренный нами механизм обеспечения заданного уровня прибыли в виде доли или процента от себестоимости продукции, выпускаемой предприятием, в котором в качестве критерия был взят объем выпуска продукции (K), вполне приемлем как аналитический расчетный способ достижения прибыли прочими организациями различных отраслей экономики.

Список литературы:

1. Абдулаев Ф.Ф. Финансовое обеспечение среднего бизнеса: современный подход // «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: материалы XXVI международной заочной НПК. (19 июня 2013 г.) Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — С. 91—96.
2. Матраева Л.В. Методология многомерного статистического анализа показателей инвестиционного потенциала региона // Вопросы статистики М.: ИИЦ «Статистика России», — №6, — 2013. — С. 53—60.
3. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов / Н.В. Колчина и др.; под ред. Н.В. Колчиной. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 407 с.

**ОСОБЕННОСТИ ИСЧИСЛЕНИЯ
НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ
РЕЛИГИОЗНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

Соловьева Наталья Евгеньевна

*канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Налоги
и налогообложения», института экономики,
Белгородского национального исследовательского
государственного университета, (НИУ БелГУ),*

РФ, г. Белгород

E-mail: solovjeva@bsu.edu.ru

Панченко Алина Евгеньевна

*бакалавр института экономики, Белгородского национального
исследовательского государственного университета, (НИУ БелГУ),*

РФ, г. Белгород

Черкашина Екатерина Александровна

*бакалавр института экономики, Белгородского национального
исследовательского государственного университета, (НИУ БелГУ),*

РФ, г. Белгород

FEATURES OF CALCULATION OF THE PROFIT TAX RELIGIOUS ORGANIZATION

Solovjeva Nataliaa

cand. econ. sci., senior teacher of Taxes and Taxation chair, institute of economy, Belgorod national research state university, (BELGU'S NIU), Russia, Belgorod

Panchenko Alina

bachelor of institute of economy, Belgorod national research state university, (BELGU'S NIU), Russia, Belgorod

Cherkashina Ekaterina

bachelor of institute of economy, Belgorod national research state university, (BELGU'S NIU), Russia, Belgorod

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы понятия религиозные организации и выделены особенности исчисления налога на прибыль религиозными организациями.

ABSTRACT

In article concept questions the religious organizations are considered and features of calculation of a profit tax are marked out with the religious organizations.

Ключевые слова: налог на прибыль организаций; религиозные организации; некоммерческие организации; доходы и расходы организаций.

Keywords: profit tax of the organizations; religious organizations; non-profit organizations; income and expenses of the organizations.

Некоммерческие организации (НКО) представляют один из фундаментальных самостоятельных секторов экономики. Одним из видов НКО являются религиозные организации. Так, государство заинтересованно в возрождении духовной жизни в России и тем самым взаимодействует с указанными организациями. В настоящее время государство поддерживает функционирование таких организаций, в том числе путем использования механизма налоговых льгот [2, с. 45—48].

Современное гражданское законодательство позволяет религиозным организациям участвовать в гражданских правоотношениях на полных правах юридического лица. При этом организации выступают как самостоятельный субъект, что возлагает на них обязанность по уплате законодательно закрепленных налогов.

Согласно статье 8 Федерального закона от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях» религиозная организация — это добровольное объединение граждан Российской Федерации, иных лиц, постоянно и на законных основаниях проживающих на территории Российской Федерации, образованное в целях совместного исповедания и распространения веры и в установленном законом порядке зарегистрированное в качестве юридического лица [4].

Религиозные организации выступают в качестве некоммерческих организаций, при этом им предоставляется право заниматься предпринимательской деятельностью в соответствии с целями, ради которых они созданы, кроме того организации имеют в собственности объекты, признаваемые в соответствии с Налоговым кодексом налогооблагаемыми. В связи с этим встает вопрос о доходах, полученных от указанной деятельности, а также об обязанности исполнения требований законодательства о налогах и сборах.

Исходя из определения, можно сделать вывод, что, с одной стороны организации, целью которых не является извлечение прибыли и распределение её между участниками не должны уплачивать налоги, с другой стороны — им предоставляется право заниматься предпринимательской деятельностью в целях, для которых они созданы, и организации обязаны уплачивать налог.

Необходимо отметить, что многие хозяйствующие субъекты действуют под видом религиозных организаций с целью использования льгот и сокрытия получения прибыли. Так, цель деятельности религиозных организаций — формирование у их членов определенных целей, ценностей, идеалов, в то время как организации, действующие от имени псевдорелигиозной организации — распространяют религиозные ценности, осуществляют возмездное оказание услуг религиозного характера, то есть их деятельность преследует характер предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли.

Важным является то, что религиозные организации при участии в гражданских и налоговых правоотношениях не выделяются в автономный правовой институт. Это связано с определением в налоговом законодательстве религиозных организаций с выделением специфики обязанности по уплате налогов.

Впервые обязанность по уплате налога на прибыль религиозными организациями регулировалась в соответствии с Федеральным законом от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций». При этом не существовало преференций и льготирования для религиозных организаций, и доходы подлежали налогообложению в общем порядке.

В настоящее время механизм исчисления и уплаты налога на прибыль организаций регулируется главой 25 Налогового кодекса. Так, с 1 января 2002 года для религиозных организаций возникли новые условия уплаты указанного налога, а именно: в налоговую базу не включались целевые поступления (за исключением целевых поступлений в виде подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья) на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности, поступившие безвозмездно от других организаций и (или) физических лиц и использованные указанными получателями по назначению.

Необходимо отметить, что целевые поступления относятся по большей части к благотворительным фондам, в то время как религиозные организации создаются путем добровольного объединения граждан. В связи с этим возникали споры по поводу определения специфики деятельности религиозных организаций. То есть положения п. 2 ст. 251 Налогового кодекса РФ определили освобождение от налогообложения целевых поступлений, тогда как религиозные организации не имеют целевых поступлений в виде целевых отчислений, членских взносов. Таким образом, норма в полном содержании не соответствовала целям, для которых создаются религиозные организации.

В соответствии с Федеральным законом от 29.05.2002 № 57-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации» были внесены корректирующие поправки в статью.

Законодателем были внесены поправки, где целевыми поступлениями признавались: имущество (включая денежные средства) и (или) имущественные права, полученные данными организациями для работы уставной деятельности.

Источниками доходов религиозной организации, являющимися целевыми поступлениями, могут быть пожертвования, взносы, имущество, переходящее по завещанию в порядке наследования, финансовые (денежные суммы) поступления из бюджетов различных уровней и прочие поступления.

К числу наиболее распространенных источников доходов религиозной организации относятся пожертвования, *то есть* дарение вещи или права в общеполезных целях. Согласно ст. 582 ГК РФ на принятие пожертвования не требуется чьего-либо разрешения или согласия. Пожертвование должно быть обязательно безвозмездным дарением, при котором даритель не получает взамен никакой вещи или выгоды. В случае же, если пожертвование сопровождается двусторонней передачей имущества, то в данном случае дарение признается притворной сделкой и не освобождается тем самым от налогообложения.

В настоящее время согласно пп. 27 п. 1 ст. 251 при определении налогооблагаемой базы не учитывают доходы религиозных организаций в виде имущественных прав или имущества, также денежные средства, которые были получены религиозной организацией в связи с совершением религиозных церемоний, религиозных обрядов, а также от реализации религиозной литературы и предметов религиозного назначения [1, с. 28].

Действующее налоговое законодательство с учетом поправок определило цели деятельности религиозных организаций и их специфику. Теперь в налогооблагаемую базу не включают доходы от услуг культовой деятельности и реализации предметов религиозного назначения и религиозной литературы, и поступившие религиозным организациям на осуществление уставной деятельности денежные средства и имущество, независимо от источника таких поступлений.

Однако у религиозной организации возникают расходы в связи с необходимостью её содержания, а именно расходы, возникающие с проведением служб — свечи, просфоры и т. д. Налоговый кодекс установил, что данные расходы должны осуществляться за счет целевых поступлений. При этом учитывая тот факт, что религиозная организация вправе заниматься предпринимательской деятельностью в соответствии с целями, ради которых она создана, доходы от такой деятельности также будут покрывать вышеуказанные расходы.

Необходимо отметить, что целевые поступления должны быть использованы по назначению, то есть должны быть соблюдены следующие условия (ст. 250 НК РФ) [3]:

1. Религиозная организация получает целевые поступления исключительно на содержание и осуществление уставной деятельности;

2. Религиозная организация должна вести отдельный учет доходов и расходов, которые получены в рамках целевых поступлений;

3. Религиозная организация по окончании налогового периода предоставляет в налоговый орган по месту своего учета отчет о целевом использовании полученных средств.

Для признания религиозными организациями целевых поступлений доходами, необходимо соблюдение следующих требований:

1. в соответствии со статьей 181 НК РФ целевые поступления не должны относиться к подакцизным товарам и подакцизному минеральному сырью;

2. целевые поступления должны использоваться на содержание религиозных организаций и ведение ими уставной деятельности, то есть по назначению;

3. налогоплательщики — получатели указанных целевых поступлений обязаны вести отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевых поступлений.

В случае получения религиозными организациями подакцизных товаров в качестве целевого поступления — они будут относиться к внереализационным доходам на дату их получения, следовательно, учитываться при определении налоговой базы.

Для некоммерческих религиозных организаций существенно снижена ставка по налогу на прибыль, при этом налогоплательщики могут уменьшать полученные доходы на величину произведенных расходов в соответствии с положениями гл. 25 Налогового кодекса РФ.

Необходимо обратить внимание, что согласно п. 34 ст. 270 Налогового кодекса любые другие организации, осуществляющие целевые отчисления на уставную деятельность религиозных организаций, не смогут отнести данные отчисления к расходам, уменьшающим налоговую базу. В этой связи можно сделать вывод, что глава 25 Налогового кодекса не предусматривает положений, поощряющих благотворительность.

На основании выше изложенного, можно сделать вывод, что религиозные организации являются самостоятельным субъектом налоговых и гражданских правоотношений. Они осуществляют деятельность, имеют движимое и недвижимое имущество и землю. При этом до 2002 года религиозные организации подлежали налогообложению в общем порядке. С принятием главы 25 Налогового кодекса в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль не включаются целевые поступления, полученные безвозмездно для ведения уставной деятельности при соблюдении ряда условий.

Дальнейшее совершенствование законодательства позволило религиозным организациям сократить налоговое бремя на доходы, полученные связи с совершением религиозных обрядов и церемонии, от реализации религиозной литературы и предметов религиозного назначения.

Список литературы:

1. Грищенко А.В. Налогообложение некоммерческих организаций: учебное пособие. М.: Дело и сервис, 2013. — 260 с.
2. Лаврова Е., Смирнова Е. Особенности налогообложения религиозных организаций // Финансовая газета. Региональный выпуск. — 2011. — № 51. — С. 45—48.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: [Текст]: офиц. текст. М.: Эксмо, 2014. — 735 с.
4. Федеральный закон «О свободе совести и о религиозных объединениях» от 26.09.1997 № 125-ФЗ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149069 (дата обращения 1.03.2014 г.).

ПРОБЛЕМА ОТТОКА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Тимина Кристина Святославовна

*студент 4 курса, специальность «Мировая экономика»,
Дальневосточный Федеральный Университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: krestik091193ts@inbox.ru*

Жабыко Людмила Ливерьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук., доцент,
Дальневосточный Федеральный Университет,
РФ, г. Владивосток
E-mail: Liveriy54@mail.ru*

RUSSIA'S PROBLEM OF CAPITAL OUTFLOW

Timina Kristina

*student, 4th course, majority «Global economics»,
Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

Zhabiko Ludmila

*scientific adviser, Candidate of Economics, assistant professor
of Far Eastern Federal University,
Russia, Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема оттока капитала из России. Дается определение оффшорной зоне, приведены цифры, показывающие объем проблемы в денежном выражении. Установлены основные причины — инвестиционный климат в стране, жесткая налоговая политика и попытка сокрытия в других странах нелегальных доходов. Для решения проблемы предлагается обмениваться налоговой информацией между странами, заключать двусторонние соглашения с оффшорными государствами и ограничить в правах оффшорные компании.

ABSTRACT

The article considers the problem of Russia's capital flight. Article gives the offshore area's definition, the figures that show the amount of the problem in monetary terms. The main reasons are the investment climate in the country, a tough fiscal policy and an attempt to hide illegal proceeds in other countries. It is proposed to exchange tax information between countries, to negotiate bilateral agreements with offshore countries and restrict the rights of offshore companies in order to solve the problem.

Ключевые слова: оффшор; отток капитала; инвестиции; бизнес-климат.

Keywords: offshore; capital outflow; investments; business-climate.

В настоящее время экономика России переживает не самые лучшие времена. Кризис 2008—2009 гг. заметно ослабил ее, а нынешний кризис в Украине может сократить рост экономики на 1,8 % по подсчетам Всемирного банка [5]. В связи с этим, резко упало доверие иностранных инвесторов к российским банкам, существенно уменьшились инвестиции в страну, и есть вероятность

того, что иностранные инвесторы будут стараться более активно выводить свои средства из российских активов.

Вместе с этим, существует не менее острая проблема — отток капитала из России. Утечка капитала оказывает существенное влияние на развитие экономики страны. Ведь вместо того, чтобы инвестировать в собственную экономику, предприниматели стараются вывезти свои доходы за границу (в оффшоры), тем самым стимулируя экономическое развитие стран, в которые «уходят» средства. Оффшор — это известный метод налогового планирования, в его основе лежат законодательства отдельных стран, которые частично или полностью освобождают компании, принадлежащие иностранным лицам, от налогообложения, взимая лишь фиксированный ежегодный сбор. Главные условия — владельцы такой организации не должны являться резидентами страны, где зарегистрирована компания, и сама компания не должна получать доход в стране своей регистрации [6].

Отток финансовых средств наблюдается вот уже в течение 20 лет, особо усиливаясь во время кризисов. Так, в 2012 году чистый отток капитала составил 54,6 млрд. долл. США, а в 2013 за границу было переведено порядка 62,7 млрд. долл. США по сообщениям Банка России [8]. Относительно нынешнего 2014 года, чистый отток капитала может дойти до уровня 150—160 млрд. долл. США, столь большая цифра обусловлена «платой за самостоятельную внешнюю политику», как выразился экс-министр финансов Алексей Кудрин [3].

В чем причина настолько сильной утечки капитала в оффшоры? Как говорят специалисты, невозможно определить какую-либо одну главную причину, они все взаимосвязаны между собой, и рассматривать их тоже нужно в комплексе.

Во-первых, российское не особо щадящее налогообложение по сравнению с налоговой системой оффшорных стран. В большинстве оффшоров налог на прибыль значительно ниже, чем в России, а в ряде стран его вообще нет. Таким образом, собственники крупных компаний предпочитают выводить часть своих средств за пределы России, не желая инвестировать в страну, где они не находят достаточно интересные и перспективные по их мнению проекты.

Отсюда вытекает вторая причина — инвестиционный климат в стране. Отток капитала свидетельствует о не самом благоприятном инвестиционном климате в России по сравнению с другими странами. Основная проблема в том, что приток капитала меньше по сравнению с его оттоком, а значит, мы наблюдаем так называемый инвестиционный дефицит, основные причины которого лежат внутри

страны — это и конкурентная среда, и бюрократия, и уровень коррупции, и вся бизнес-атмосфера в целом.

Следующей причиной можно назвать нелегально заработанные в России деньги и стремление их «спрятать» такими же нелегальными способами. К ним чаще всего относят расчет за импортные товары, услуги и покупку финансовых активов, который совершается посредством фирм-однодневок. Такая маскировка и составляет так называемый серый импорт, это «сомнительные операции», по которым проходит около 30—40 млрд. долл. США ежегодно по подсчетам экспертов, а за последние 10 лет эта сумма составила порядка 500 млрд. долл. США. Главная причина этого — высокий уровень коррупции; ведь «утечка — это легализация и вывод из российской юрисдикции взяток и откатов», как считает гендиректор Центра экономического анализа «Интерфакса» Михаил Матовников [4].

Также оттоку капитала из страны способствуют ее резиденты, вкладывая свои средства в недвижимость за рубежом. В основном, покупаются квартиры в Испании, Болгарии и Турции, а также апартаменты в Италии и Швейцарии. Так, в 2012 году россиянами было вложено порядка 12 млн. долл. США в приобретение недвижимости за границей. Это немалая сумма, которую также необходимо учитывать, говоря об утечке средств из страны.

Кроме того, как известно, многие предприниматели имеют валютные счета, а сам перевод средств с рублей в валюту приводит к оттоку капитала. И если учесть, что в последние годы сумма валютных вкладов россиян значительно увеличилась и продолжает расти, то этот факт не может не отражаться на суммарном оттоке средств [2].

Таким образом, столь огромные цифры, которые демонстрирует нам Центробанк, являются следствием несовершенства финансовой системы России и зависят от целого комплекса причин, которые необходимо решать с учетом особенностей бизнес-климата страны и конкретных экономических задач, которые ставит перед собой Правительство РФ. И пока экономика России находится в стагнации, вряд ли кто-то станет вкладывать деньги в будущее производство, поэтому вместо инвестиций в производство активно идет процесс вывода прибыли в офшоры.

Как можно ограничить столь массовый отток средств из России? Главное, что нужно понимать — это необходимость использования как государственных, так и международных инструментов регулирования, так как проблема офшоров в настоящее время имеет не только экономический, но и политический характер.

Так, на Гражданском саммите G20 летом прошлого года Владимир Путин заявил о «необходимости предпринимать шаги по деофшоризации мировой и российской экономик». В связи с тем, что борьба с уходом от налогов через офшоры является очень сложной и трудоемкой задачей, в первую очередь, следует наладить обмен налоговой информацией между государствами. Также предлагается заключать двусторонние соглашения с низконалоговыми и офшорными юрисдикциями [1].

Кроме того, существует предложение ограничить в правах организации, зарегистрированные в налоговых юрисдикциях, а также российские фирмы, которыми они частично владеют.

Ограничения для офшорных организаций состоят в следующем:

- запрет заключения с такими компаниями договоров, предусматривающих экспорт товаров и технологий из России, которые включены в перечень, утвержденный правительством;
- запрет на участие в приватизации государственного и муниципального имущества;
- запрет владения на праве собственности акциями акционерных обществ, осуществляющих производство стратегически значимой продукции;
- лишение права на получение субсидий и инвестиций из бюджетов всех уровней;
- запрет поставки товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд, госкомпаний в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод, утилизации ТБО, а также для всех остальных предприятий, в уставном капитале которых есть доля государства или муниципалитета

Вышеперечисленные ограничения депутаты внесли в проект поправок в закон о противодействии отмыванию доходов, который уже представлен в Госдуму.

Однако существует опасение невозможности организации эффективной борьбы с оттоком средств в офшоры. Это связано с тем, что в реальной жизни очень сложно реализовать все предполагаемые меры защиты национального капитала из-за слишком большого количества офшорных стран и их обязанности в конфиденциальном хранении данных о своих клиентах. Ведь сложно представить, что какая-то конкретная страна сможет договориться со всеми предполагаемыми офшорами, и, более того, очень непросто будет предотвратить появление новых офшорных зон [7].

Пока российские компании не спешат вкладывать деньги в национальную экономику. Но если значительно улучшить условия для ведения бизнеса, то компании, прежде выводившие деньги за рубеж, сами решатся инвестировать в производство своей страны. А все потому, что их средства за границей, как правило, не инвестируются, а просто лежат на счете в банке. Таким образом, для того, чтобы избежать еще более сильного оттока капитала, необходимо создать такие налоговые условия в России, чтобы инвестировать деньги в стране было выгоднее, чем переводить их на зарубежные счета.

Список литературы:

1. Гладунов О. Все на борьбу с утечкой капиталов// Новая политика — 19.06.2013 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.novopol.ru/-vse-na-borbu-s-utechkoj-kapitalov-text146638.html> (дата обращения 29.03.2014).
2. Дежурные по банкам// Ассоциация Российских банков — 14.02.2014 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://arb.ru/b2b/duty/kakovy_klyuchevye_prichiny_ottoka_kapitala_iz_rossii-2021648/ (дата обращения 30.03.2014).
3. Кудрин: чистый отток капитала из России может достичь 160 млрд. долл. В 2014 году// Ведомости — 27.03.2014 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/24586121/kudrin-chistyj-ottok-kapitala-iz-rossii-mozhet-dostich-160> (дата обращения 28.03.2014).
4. Отток капитала — это вывоз взяток// Финмаркет — 11.12.2012 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3162548/> (дата обращения 30.03.2014).
5. Официальный сайт Всемирного банка — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.worldbank.org/eca/russian/> (дата обращения 29.03.2014).
6. Оффшор// Вкапитале — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vcapitale.ru/finance/articles-finances/89-offshor.html> (дата обращения 29.03.2014).
7. Путин признал лидерство России по уводу средств в офшоры// Forbes.ru — 14.06.2013 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.forbes.ru/news/240632-putin-priznal-liderstvo-rossii-po-uvodu-sredstv-v-ofshory> (дата обращения 31.03.2014).
8. ЦБ: Чистый отток капитала из России в 2013г. увеличился на 14,8 %// РБК — 16.01.2014 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreeneews/20140116191707.shtml> (дата обращения 29.03.2014).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВ

Шароватов Сергей Викторович

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Производственный менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ-Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,
РФ, г. Москва
E-mail: S-shar@yandex.ru*

Штрикунова Марина Михайловна

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент»
ФГБОУ ВПО «МАТИ-Российского государственного
технологического университета имени К.Э. Циолковского»,
РФ, г. Москва
E-mail: hardy_m@mail.ru*

FEATURES OF FORMATION OF DOMESTIC FINANCE

Sharovатов Sergey

*PhD, Associate Professor of "Production Management"
"MATI-Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

Shtrikunova Marina

*PhD, Associate Professor of "Financial Management"
"MATI-Russian State Technological University Tsiolkovsky",
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные сложности, возникающие на пути формирования российской финансовой системы в условиях развертывания процессов интеграции мирового хозяйства и глобализации. Рассматриваются факторы современного экономического развития, которые будут способствовать преодолению данных сложностей.

ABSTRACT

This article discusses the main difficulties encountered in the formation of the Russian financial system in the deployment process integration of the world economy and globalization. The factors of modern economic development, which will help to overcome these difficulties.

Ключевые слова: финансовая система; банковский сектор; государственное управление; глобализация.

Keywords: financial system; the banking sector; governance; globalization.

Отечественный финансовый сектор за годы своего становления достиг определенного уровня развития. На конец 2013 года в России действуют 459 страховых компаний, 1002 банка, 72 небанковских кредитных организаций, 127 негосударственных пенсионных фондов, 404 управляющих компании [4]. В целом финансовая система России развивается достаточно динамично. Вместе с тем следует отметить, что ее уровень не соответствует растущим потребностям национальной экономики и существенно отстает от среднеевропейских параметров. Несмотря на достаточно высокую динамику своего формирования, финансовая система России пока не стала эффективным механизмом реализации инвестиционных программ государства, субъектов предпринимательской деятельности и домашних хозяйств.

Комплексность и сложность процессов формирования российской финансовой системы требуют разработки специальных научно-методических подходов, а именно методического обеспечения формирования и управления развитием финансовой системы России. Обозначенная проблема требует обязательного учета глобализационных процессов, присущих мировой финансовой системе. Очевидно также, что изменения и трансформация финансовой системы России должны учитывать и прогрессивные достижения наиболее развитых стран мира.

Таким образом, указанные факты и обстоятельства подтверждают актуальность, теоретическую и практическую значимость статьи. Выбранная тематика исследования представляет интерес не только для специалистов в узкой области знаний, а также привлекает внимание широкого круга заинтересованных лиц.

Высоко оценивая научные достижения по данной проблематике, следует отметить, что недостаточно исследованными остаются вопросы реструктуризации финансовой системы России в контексте глобализационных процессов, также нуждаются в уточнении состав

и структура финансового сектора в связи со значительным повышением роли внешних финансовых отношений. Дальнейшего рассмотрения требуют отдельные научно-методические подходы к оценке уровня внешней зависимости финансовой системы страны с целью не только ее количественного измерения, но и определения составляющих, наиболее зависимых от внешней среды.

Приступая к анализу, отметим, что одной из первых сложностей процесса формирования российской финансовой системы является неоправданно низкая доля небанковского сегмента в структуре российского финансового рынка. Нерешенная и труднопреодолимая преграда на сегодняшний день заключается в поиске путей обеспечения высокого уровня капитализации и финансовой устойчивости небанковских финансовых институтов, реформирование системы надзора за функционированием субъектов финансового рынка. Эффективное использование всех возможностей банковско-страхового взаимодействия будет способствовать обеспечению стабильности экономики в целом. Одновременно и проблемным и перспективным является развитие НПФ. Для большинства граждан России НПФ — относительно новое явление, а для некоторых и неизвестное понятие, тогда как во многих странах НПФ являются важной составляющей в общем пакете социального обеспечения работника наряду с заработной платой, премиями, медицинским страхованием и т. п. [7] Если брать во внимание, что каждый шестой доллар инвестиций в мировую экономику принадлежит НПФ, можно сделать вывод, что этот сектор в России слишком мал. Таким образом, скромные размеры страхового рынка и рудиментарность пенсионных фондов является существенным препятствием для развития финансовой системы России. Во всех странах с развитой экономикой спрос со стороны институциональных инвесторов является основным источником спроса на финансовом рынке.

Также нельзя обойти вниманием тот факт, что торгово-расчетная инфраструктура фондового рынка является неудобной, затратной и до конца не сформированной. Не менее красноречивой представляется проблема достаточно узкого спектра финансовых услуг, предлагаемых финансовыми учреждениями России, значительная часть из которых имеет неудовлетворительный уровень качества, а законные права и интересы потребителей этих услуг недостаточно защищены. Одним из главных факторов такого состояния является несовершенная правовая среда и недостатки государственного регулирования [2]. Нормативно-правовая база, призванная регулировать профессиональную деятельность на финансовом рынке,

не учитывает его особенности, является достаточно противоречивой и не полностью сформированной.

Второй существенной проблемой, по мнению авторов, является проблема развития ключевого звена финансовой системы — банковского сектора. Ускоренные темпы развития банковского сектора и бурный рост кредитования в течение 2000—2007 гг. демонстрировали переход экономики России к более зрелому финансовому состоянию, насыщенного финансовыми инструментами с высоким уровнем монетизации [5]. Одновременно эти процессы сопровождались нарастанием дисбалансов, что привело к концентрации кредитного, валютного и процентного рисков при отсутствии развитых инструментов их страхования. Реализация этих рисков во время кризиса 2007—2008 гг. практически парализовала деятельность отечественной банковской системы и поставила ее на грань выживания. В условиях стагнации кредитования и трудностей расширения ресурсной базы банки работали с убытками вследствие:

- усиления конкуренции за надежных заемщиков, что вынуждало все большее количество учреждений снижать процентные ставки по кредитам;
- снижение доходной базы в условиях роста стоимости и объема привлеченных ресурсов;
- значительного объема проблемной и потенциально проблемной задолженности в кредитном портфеле банковской системы;
- значительных затрат на формирование резервов по активным операциям (в т. ч. в результате ревизии качества активов и ухудшения платежеспособности заемщиков);
- ухудшение показателей операционной эффективности [1].

Фундаментальным фактором функционирования банковской системы является состояние реального сектора экономики. Разрывы в темпах роста ключевых макроэкономических показателей и индикаторов банковской деятельности становятся потенциальными источниками системных рисков, что имеет в целом негативное влияние на финансовую систему государства и инициирует нарастание негативных ожиданий в обществе.

Чрезвычайно динамические процессы, происходящие в современной финансово-экономической системе России, усиливающиеся объективными тенденциями глобализации и интернационализации мировой экономики, в последнее время остро ставят вопрос о необходимости создания единого макрорегулятора отечественного финансового рынка. В целом это соответствует мировым и европейским тенденциям по концентрации контролирующих и регули-

рующих функций в единой институции. Но, в то же время, следует отметить, что нужен такой эффективный орган, который бы не только контролировал те или иные сегменты рынка, но и был бы катализатором развития тех его составляющих, которые требуют вмешательства извне.

Одной из главных проблем становления и развития отечественного финансового сектора является отсутствие незыблемых, прочных «рыночных ценностей». Этим фактом можно объяснить то, что до сих пор не появились в России полноценные финансовые институты западного типа. Это стало возможным, прежде всего потому, что вместо «правильных» участников в РФ действуют финансовые учреждения, которые постоянно меняют правила игры. Дополняют и взаимно усиливают этот негативный тренд суверенные долговые кризисы, слабый банковский сектор, низкий совокупный спрос, а также неэффективная институциональная политика. Обобщая трудности развития и формирования российской финансовой системы можно обозначить следующие проблемные моменты: несовершенное, фрагментарное и непоследовательное правовое поле функционирования участников финансовой системы; отсутствие собственного опыта организации тех или иных финансовых институтов; ограниченный выбор финансовых инструментов; значительное отставание в развитии определенных сегментов и сфер финансовой системы.

Важнейшим фактором современного экономического развития выступает процесс глобализации. Как показывает международный опыт, для успешной интеграции национальных экономик в мировое пространство необходима прочная институциональная база, позволяющая управлять экономической деятельностью. От успешности интеграции финансовой системы России в мировую систему в значительной степени зависит решение вопросов и задач национального экономического роста. Прежде всего, это покрытие бюджетных дефицитов, повышение социально-экономического развития, выполнение всех обязательств по погашению долгов и их процентов. Последствия такой интеграции очевидны уже сегодня.

Чрезвычайно динамические процессы, происходящие в современной финансово-экономической системе России, усиливающиеся объективными тенденциями глобализации и интернационализации мировой экономики, в последнее время остро ставят вопрос о необходимости создания единого макрорегулятора отечественного финансового рынка. В целом это соответствует мировым и европейским тенденциям по концентрации контролирующих и регулирующих функций в единой институции. Но, в то же время, следует отметить, что нужен такой эффективный орган, который

бы не только контролировал те или иные сегменты рынка, но и был бы катализатором развития тех его составляющих, которые требуют вмешательства извне.

Не подвергается сомнению тот факт, что со вступлением во Всемирную торговую организацию, в распоряжении России оказался современный механизм, позволяющий обеспечивать национальные торгово-экономические интересы на международных рынках [3]. Однако, эффективность использования данного механизма и его инструментов находится пока еще на крайне низком уровне. Очевидно, чтобы полностью приспособиться к новым условиям необходимо продолжительное время, трудоемкая и кропотливая работа, которая должна стать предметом целостного и глубокого анализа на государственном уровне. При реализации механизма государственного управления развитием финансовой сферы в предлагаемой форме можно обеспечить существенный подъем уровня инвестиционной активности предприятий и создать мощный катализатор социально-экономического роста, повышения уровня конкурентоспособности и экономической безопасности государства [6].

Список литературы:

1. Виноградов А.И. Управление устойчивостью банковской системы России в условиях мирового кризиса // Экономика и менеджмент систем управления. — 2013. — Т. 10. — № 4.2. — С. 233—239.
2. Игонина Л.Л. Финансовая система России: анализ структурно-функциональных характеристик // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 33. — С. 14—21.
3. Киндюкова С.С., Черкасов М.Н. Стимулирование инновационной деятельности в РФ // Проблемы современной экономики (Новосибирск). — 2014. — № 17. — С. 156—161.
4. Обзор финансового рынка России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_01-2013.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584 (дата обращения 01.02.2014).
5. Попова А.В. Совершенствование кредитно-финансовой системы в условиях модернизации экономики России // Экономические науки. — 2013. — № 102. — С. 127—131.
6. Черкасов М.Н. Организация ресурсообеспечения инновационного процесса производственного предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2013. — № 4. — С. 225—229.
7. Шеховцова Ю.А. Негосударственные пенсионные фонды и их функции в системе обеспечения инвестиционной безопасности государства // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. — 2013. — № 7-1. — С. 235—242.

СЕКЦИЯ 15.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Курьина Елена Борисовна

магистрант

Сибирского государственного аэрокосмического университета,

РФ, г. Красноярск

E-mail: LunnaYa-86@mail.ru

RISK ASSESSMENT OF INVESTMENT PROJECTS IN HOUSING CONSTRUCTION

Elena Kurina

postgraduate student of Siberian State Aerospace University,

Russia, Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются классификация рисков инвестиционных проектов в жилищном строительстве, основные методы оценки инвестиционных рисков в жилищном строительстве, а также методы управления рисками.

ABSTRACT

In this article I consider risk classification of investment projects in housing construction, basic methods of risk assessment in housing construction and methods of risk management.

Ключевые слова: риск; инвестиционный проект; оценка рисков; жилищное строительство.

Keywords: risk; investment project; risk assessment; housing construction.

Инвестиционная деятельность всегда сопряжена с определенным набором рисков. Оценка рисков инвестиционных проектов в строительной сфере весьма сложна, поскольку строительство — процесс долгосрочный с наиболее отдаленным и трудно прогнозируемым результатом. В связи с неопределенностью будущих событий инвестор вынужден выявлять, измерять и управлять рисками инвестиционных проектов.

В основе рисков лежат такие два фактора, как *вероятность* и *неопределенность*. При этом вероятность характеризует возможность получения определенного конкретного результата, а неопределенность связана с неполнотой или неточностью информации об условиях реализации проекта, в том числе о связанных с ними затратах и результатах.

Применительно к инвестиционной деятельности, связанной с разработкой и реализацией проектов, наиболее распространено такое понятие риска.

Под *риском инвестиционной деятельности* понимается возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта [2, с. 294].

При этом инвестиционные риски можно классифицировать по различным признакам.

Рассмотрим основные риски, которые необходимо учитывать при реализации проектов в жилищном строительстве.

1. По источникам возникновения риски можно классифицировать на систематические (макроэкономические) и несистематические (микроэкономические).

- *Систематический риск* определяется внешними обстоятельствами, он не зависит от субъекта и обычно не регулируется им. Сюда относятся *страновой риск* (политические и экономические риски) и *риск форс-мажорных обстоятельств* (опасность воздействия на ход реализации проекта природных катаклизмов).

- *Несистематические риски* присущи конкретному субъекту, они зависят от его состояния и определяются его конкретной спецификой. Такими рисками можно и нужно управлять. К несистематическим рискам относятся: *деловой риск*, *технический риск*, *маркетинговый риск*, *риск «слабого» управления*, *риск ликвидности*.

2. По степени возможного прогнозирования риски делятся на:

- *Прогнозируемые риски* — связаны с факторами неопределенности, которые могут наступить вследствие циклического развития экономики, смены конъюнктурных циклов развития инвестиционного,

финансового и других рынков, а также предсказуемого развития конкуренции (например, инфляционный, процентный риски);

- *Непрогнозируемые риски* — связаны с факторами неопределенности, вероятность наступления которых отличается полной неопределенностью, и их нельзя определить на данном этапе по той или иной причине (например, риски форс-мажорной группы, макроэкономические риски и др.).

3. По видам потерь различают:

- *Риск упущенной выгоды* связан с вероятностью наступления косвенного (побочного) ущерба (неполучения или недополучения прибыли) вследствие неосуществления какого-либо мероприятия;

- *Риск снижения доходности* определяется вероятностью уменьшения размера, планируемого к получению дохода;

- *Риск прямых инвестиционных потерь* — это вероятность неправильного выбора объектов инвестиционных вложений, а также полной или частичной потери инвестированного капитала (например, кредитный риск, риск банкротства и т. д.).

4. По степени наносимого ущерба риски делятся на [1, с. 149]:

- *частичные* — когда запланированные показатели, действия, результаты выполнены частично, но без потерь;

- *допустимые* — когда запланированные показатели, действия, результаты не выполнены, но потерь нет;

- *критические* — когда запланированные показатели, действия, результаты не выполнены, есть определенные потери;

- *катастрофические* — когда невыполнение запланированного результата влечет за собой разрушение субъекта (проекта предприятия).

5. Риски также можно подразделить в соответствии со стадией проекта, на которой они возникают:

- *На инвестиционной фазе:* риск превышения сметной стоимости проекта; риск задержки сдачи объекта; риск некачественного выполнения инженерных изысканий территории под строительство; риск выбора некачественной архитектурной концепции проекта, риск непрохождения экспертизы проекта и т. д.

- *На производственной фазе:* производственные риски (технологический, управленческий, транспортный, сырьевой); коммерческие риски (риски реализации продукта); экологические и другие риски гражданской ответственности; финансовые риски (кредитный риск, риск изменения процентной ставки, валютный риск и т. д.).

- *На фазе закрытия проекта:* риски финансирования и рефинансирования работ по закрытию проекта; риски возникновения гражданской ответственности и т. д.

В течение всего проектного цикла возникают также страновые, административные и форс-мажорные риски.

Кроме того, существуют общие риски, которые охватывают все стадии инвестиционного проекта. К таким рискам относятся: неразвитость гражданского и корпоративного законодательства; слабое страхование, система руководства и корпоративного управления и т. д.

Мы хотели бы расширить данную классификацию, дополнив ее еще двумя признаками, по которым можно классифицировать риски инвестиционных проектов в жилищном строительстве.

1. В зависимости от участников инвестиционного процесса можно выделить:

- *Риск инвестора.* Для инвестора риск связан с финансовыми потерями вследствие банкротства фирмы, временной «заморозки» строительства, нанесения ущерба объекту инвестирования (риск форс-мажорных обстоятельств) и т. д. При этом инвестором может быть как физическое лицо (например, дольщик), так и юридическое лицо (банки и иные кредитные организации).

- *Риск застройщика.* Для застройщика риск может быть связан с недостатком спроса на жилье (риск невостребованного жилья). На спрос в данном случае могут влиять различные факторы — от неконкурентоспособности самой фирмы до экономического кризиса в стране. Застройщик также несет и финансовые риски (прекращение финансирования, падение цен на жилье и др.). Помимо этого, существует риск отзыва лицензии на строительство вследствие различных нарушений.

- *Риск заказчика.* Поскольку заказчик принимает на себя функции управления финансовым проектом строительства, то он несет все финансовые риски, присущие инвестиционному проекту (риск упущенной выгоды, риск отдельной финансовой операции, риск превышения расходов в связи с ростом цен на сырье и материалы и т. д.). Кроме того, для заказчика существует риск невыполнения подрядчиком договорных обязательств. Заказчик также может являться застройщиком и, соответственно, нести все риски застройщика.

- *Риск подрядчика и генерального подрядчика.* Подрядчики, привлекаемые к реализации проекта, зачастую берут на себя обязательства, с которыми они не в состоянии справиться. Вследствие этого для подрядчика возникает риск неполучения (недополучения)

прибыли или полного отказа от дальнейшего участия в строительстве объекта.

- *Риск проектировщика.* Для проектировщика риск заключается в том, что заказчик может не принять, разработанный им проект, либо заставит внести в проект существенные изменения. В таком случае фирма-проектировщик понесет и финансовые и временные издержки. Кроме того, в процессе проектирования существует возможность допущения ошибки, которая выявится на каком-либо из этапов реализации проекта, и также приведет к неблагоприятным для проектировщика последствиям.

- *Риск пользователя объекта жилищного строительства (потребителя).* Для потребителя риск, прежде всего, связан с качеством приобретаемого жилья, поскольку он не владеет информацией о качестве материалов, используемых при строительстве дома, об условиях, при которых осуществлялось строительство. Потребитель может оценивать только внешний вид здания, внутреннюю отделку квартиры, инфраструктуру района, где он покупает жилье. Если потребитель внес денежные средства (полностью или частично) еще на этапе строительства объекта, то он является еще и инвестором, и тогда несет и риски инвестора.

2. В зависимости от вида ресурсов, используемых при разработке и реализации инвестиционных проектов в жилищном строительстве, риски также можно разделить на 3 вида:

- *Финансовые ресурсы.* Сюда относятся: риск неплатежеспособности заказчика; непредвиденные расходы на строительные работы; превышение сроков строительства, стоимости оборудования; риск отдельной финансовой операции; риск неплатежеспособности потребителей; замена цен на сырье и материалы; риск инфляции; повышение налоговых ставок и другие риски, связанные с финансированием инвестиционного проекта.

- *Трудовые ресурсы.* К рискам, связанным с трудовыми ресурсами, можно отнести: невыполнение контрактных обязательств подрядчиками; подбор неквалифицированного персонала; несвоевременная подготовка персонала; нехватка рабочей силы; нехватка материалов; несвоевременность снабжения оборудованием; срывы поставок; мошенничество со стороны руководства и др.

- *Информационные ресурсы.* Сюда относятся: риски, вызванные утечкой информации и использованием ее конкурентами; риски, возникающие вследствие с неправильно проведенными маркетинговыми исследованиями; недооценка конкурентов на товарном рынке; неправильно определенный сегмент рынка и т. д.

Существует множество методов оценки рисков инвестиционных проектов. Методы, которые на наш взгляд наиболее приемлемы для оценки рисков в сфере жилищного строительства, кратко описаны в таблице 1.

Таблица 1.

**Методы оценки рисков инвестиционных проектов
в жилищном строительстве**

Метод оценки рисков инвестиционного проекта	Характеристика метода
Метод аналогий	Производится анализ всех имеющихся данных по аналогичным не менее рискованным проектам, а также изучение последствий воздействия на них неблагоприятных факторов с целью определения потенциального риска при реализации нового проекта.
Метод экспертных оценок	Данный метод основывается на опыте экспертов в вопросах управления инвестиционными проектами. Они оценивают проект и отдельные его составляющие по степени влияния рисков.
Метод корректировки нормы дисконта (премия за риск)	Суть этого метода состоит в корректировке ставки дисконта в соответствии с предполагаемым уровнем риска проекта.
Анализ чувствительности критериев эффективности	Цель метода — сравнить влияние различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности, например, на внутреннюю норму прибыли.
Метод сценариев	С помощью данного метода определяется воздействие одновременного изменения всех основных переменных проекта, характеризующих его денежные потоки, на критерии проектной эффективности.
«Дерево решений»	Метод основан на формировании ориентированного графа, вершинами которого являются отдельные решения, а дугами — последствия их реализации
Имитационное моделирование (метод Монте-Карло)	Суть этого метода в построении математической модели для проекта с неопределенными значениями параметров. Распределение доходности проекта можно получить, зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров (корреляцию).

После выявления и анализа риска принимаются меры, направленные на его снижение. К методам управления рисками обычно относят следующие: диверсификация, уклонение от рисков, компенсация, локализация.

Эффективным способом снижения риска является его *диверсификация (распределение)*. Распределение риска происходит при разработке финансового плана и контрактных договоров, при этом оно может быть организовано как среди подрядчиков, так и среди дольщиков.

Важное место среди методов уклонения от рисков занимает *страхование (хеджирование)* риска. Оно представляет собой защиту имущественных интересов предприятия при наступлении неблагоприятных событий за счет денежных средств, формируемых из страховых взносов (премий).

Аналогичной страхованию является *компенсация* рисков, которая предусматривает создание определенных резервов: финансовых, материальных, информационных.

Локализация рисков — это выделение определенных видов деятельности, которые могут привести к локализации риска. Например, создание отдельного юридического лица для реализации нового высокорискованного строительного объекта.

Управление риском является необходимой стадией оценки инвестиционного проекта в сфере жилищного строительства. Методы управления риском обычно определяются в инвестиционной политике предприятия, поскольку некачественный анализ возможных рисков может привести к существенной потере доходности проекта, и даже сделать его убыточным.

Список литературы:

1. Касьяненко Т.Г. Инвестиции: учебное пособие / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. М.: Эксмо, 2009. — 240 с.
2. Ример М.И. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. / М.И. Ример, А.Д. Касагов, Н.Н. Матиенко; под общ. ред. М.И. Римера. СПб.: Питер, 2008. — 480 с.

СЕКЦИЯ 16.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕСУРСАМИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глинкина Ольга Владимировна

*канд. экон. наук, профессор НОУ ВПО Российский новый университет,
РФ, г. Москва
E-mail: ovmail@bk.ru*

SOFTWARE DEVELOPMENT RESOURCES LOGISTICS COMPLEX IN THE POSTINDUSTRIAL ECONOMY

Glinkina Olga

*candidate of economic sciences, professor of Russian New University,
Russia, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В данной статье отражены проблемы развития логистического рынка в постиндустриальный период. Приведены требования к инновационным ресурсам, необходимым для развития логистического комплекса страны.

ABSTRACT

In this article the problems of development of the logistics market in the post-industrial period. These are the requirements to innovative resources necessary for the development of the logistics industry of the country.

Ключевые слова: ресурсы развития; логистика; инновационная деятельность.

Keywords: resources development; logistics; innovation.

Без современного логистического комплекса невозможно укоренение и развитие национальной инновационной системы. С теоретико-методологической стороны в основе этого процесса должна лежать целостная логистическая концепция. Надо отметить, что с начала коренных реформ 90-х годов XX века интерес к управлению российской экономикой на основе логистической концепции значительно возрос. Адаптацию основных положений данной концепции применительно к российским условиям хозяйствования осуществили отечественные ученые, исследующие процессы в области материально-технического снабжения, транспортного обслуживания и управления запасами. Необходимо отметить труды В. Алферьева, М. Гордона, А.А. Колобова, О.А. Новикова, Ю.И. Рыжикова, А.А. Смехова, П.В. Смирнова, Е.А. Хруцкого и других. В этих работах авторы правомерно отстаивают тезис о важной роли логистики в российской и мировой экономике, развивая новый подход к формированию единого логистического комплекса страны.

Вместе с тем, в среде отечественных исследователей можно условно выделить приверженцев различных теоретико-методологических концепций. Прежде всего, это сторонники маркетинговой парадигмы, основные положения которой развиваются в трудах Б. Аникина, Д. Костошодова, О. Митько, И. Терениной, В. Федыко, В. Щербакова и других. Среди сторонников аналитической парадигмы необходимо выделить труды А. Гаджинского, Г.О. Лебедева, С. Уварова, Г. Чекмаревой и другие [1, с. 52]. В рамках информационной парадигмы развивают свои положения А. Парфенова, Л. Русалева, Л. Сосунова. Однако, наиболее перспективна интегральная парадигма. Именно данная парадигма должна быть положена в основу исследований ресурсов развития современной логистической системы.

Ресурсы развития — это сложное и многогранное понятие. Для раскрытия его содержания необходимо обратиться к вопросу о тех видах ресурсах, которые обеспечивают развитие современного логистического комплекса страны. В общетеоретическом аспекте выделяется несколько групп ресурсов, необходимых для развития логистического комплекса страны. Это, прежде всего, такие ресурсы как:

- концептуальные ресурсы — это ресурсы, обеспечивающие целостность подхода к логистической системе, ее методологическую оснащенность и логическую непротиворечивость;

- интеллектуальные ресурсы — это необходимые человеческие ресурсы, обладающие высокими, качественными характеристиками, включенные в работу логистического комплекса;
- материальные и технико-технологические ресурсы — это ресурсы с отраслевой спецификой, воплощенные в материальных активах логистических организаций и используемые для оказания логистических услуг, а также для обеспечения жизнедеятельности: логистических организаций и логистического комплекса в целом;
- образовательные ресурсы — это ресурсы, обеспечивающие возможность повышения квалификации и профессионального роста человеческого ресурса логистических организаций;
- ресурсы здоровья — это ресурсы, обеспечивающие жизнедеятельность и работоспособность кадров логистического комплекса;
- информационные ресурсы — это ресурсы, открывающие доступ к необходимым внутренними и внешним информационным потокам и обеспечивающие прогрессивный тренд развития логистического комплекса;
- организационные ресурсы — это ресурсы, обеспечивающие распределение внешних и внутренних задач и ответственностей среди участников логистического комплекса и их обратную связь;
- мотивационно-эмоциональные ресурсы — это ресурсы привлекательности, престижности и актуальности выдвигаемых идей и ценностей сотрудников логистических организаций;
- финансовые ресурсы — это ресурсы, обеспечивающие внутренние и внешние денежные потоки;
- коммуникационные ресурсы — это внутренние и внешние ресурсы кооперации, партнерства, сотрудничества;
- социальный ресурс — это совокупность свойственных определенной предпринимательской структуры социальных связей и внутрифирменных традиций;
- инструментальные ресурсы — это ресурсы, обеспечивающие управляемость логистической системы и всех ее элементов;
- имиджевый ресурс — это ресурс, обеспечивающий определенное позиционирование логистической компании на рынке логистических услуг;
- нормативно-правовые ресурсы — это ресурсы, обеспечивающие соответствие деятельности логистических организаций внутренним и внешним нормативно-правовым актам.

Ресурсы развития на современной стадии перехода к постиндустриальной экономике — это ресурсы обеспечения инновационной

деятельности логистического комплекса [2, с. 52]. Для их включения в развитие логистического комплекса необходимо, во-первых, наличие данных групп ресурсов, их доступность для вовлечения в процесс инновационного развития субъектов логистического комплекса, и, во-вторых, развитость рынка инвестиционно-инновационных товаров и услуг. Вместе с тем, обеспечение инновационных процессов предъявляет особые требования к качественному составу данных ресурсов.

Особенность современной экономики в том, что ресурсы развития сочетают в себе две группы ресурсов: во-первых, это ресурсы, которые можно приобрести на инвестиционных рынках, и, во-вторых, это ресурсы, которые формируются в процессе деятельности субъектов логистического комплекса. В последнюю группу ресурсов входят нефизические виды ресурсов, которые олицетворяют уникальные конкурентные преимущества логистических фирм и обеспечивают эффективность реализации инновационных проектов. К их числу необходимо отнести такой специфический ресурс как предпринимательский, реализующийся в нестандартных умениях, специфических свойствах личности менеджеров логистических предприятий, реализовывающих предпринимательскую и созидательную функцию капитала. Однако для реализации предпринимательского ресурса требуется концептуальный ресурс, определяющий стратегию развития предпринимательской структуры. Кроме того, необходимы ресурсы внутрифирменной среды.

Ресурсное обеспечение инновационно-инвестиционной деятельности включает формирование и использование ресурсов внешней среды: ценностно-мотивационные, инфраструктурные, институциональные [3, с. 37]. Эти ресурсы в совокупности образуют предпринимательский климат национальной экономики как среду развития логистических компаний.

Инфраструктурные ресурсы внешней среды развития логистического комплекса обеспечивают реализацию рыночной, социальной, научно-исследовательской, научно-образовательной, энергетической, инженерной, информационно-коммуникационной, транспортной, производственно-промышленной инфраструктуры в обеспечении ресурсами всех субъектов инвестиционной деятельности.

В составе институциональных ресурсов высока роль институтов права, налогов, собственности, государственного управления (властный ресурс), кредита, финансов, обеспечивающих согласование интересов участников инвестиционной сферы, а также в реализации и развитии нерыночных форм инвестиционных ресурсов. Именно наличие нерыночных форм ресурсов развития обуславливает

ту ситуацию, что при относительно равном доступе к финансово-кредитным ресурсам и рынкам ресурсов одни логистические фирмы успешны в реализации инновационных проектов, в то время как другие терпят неудачу. Это, в свою очередь, отражает тенденцию снижения роли рыночных механизмов в обеспечении ресурсами развития логистического комплекса в постиндустриальной экономике.

Список литературы:

1. Дранченко Ю. Логистика грузовых и пассажирских перевозок в московском транспортном узле. // Логистика. — 2013. — № 10. — С. 52—56.
2. Канн О. Институты и инновации становятся все важнее для конкурентоспособности. // Логистика. — 2013. — № 9. — С. 42—43.
3. Кокурин Д.И., Назин К.Н. Сравнительный анализ категории «логистическая инфраструктура» в отечественных и зарубежных научных школах. // Логистика и управление цепями поставок. — 2013. — № 12. — С. 37—40.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ И УКРАИНЫ — ИТОГИ 2013 ГОДА, ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Куранова Анастасия Владимировна

*магистрант аннотированной магистерской программы «Экономика
фирмы и отраслевых рынков» кафедры «Инновационного
менеджмента и предпринимательства» факультета Менеджмента
и предпринимательства Ростовского государственного*

экономического университета (РИНХ),

РФ, г. Ростов-на-Дону

E-mail: kuranova_a@bk.ru

FOREIGN TRADE BETWEEN ROSTOV REGION AND UKRAINE — RESULTS OF 2013, POSSIBLE PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Kuranova Anastasia

*master of annotated master program "Economics of the firm and industry
markets" department "Innovation Management and Entrepreneurship"
Faculty of Management and Entrepreneurship
of Rostov State Economic University (RINH),
Russia, Rostov-on-Don*

АННОТАЦИЯ

В предлагаемой статье автором анализируется внешнеэкономическая деятельность Ростовской области и Украины. Представленный анализ осуществлялся по товарным группам, сокращение импорта и экспорта которых может оказать существенное влияние на экономическое положение региона.

ABSTRACT

In this article the author analyzes the foreign economic activity of the Rostov region and Ukraine. The present analysis was carried out with groups of goods, which import and export diminution could exert its influence on the economic situation in the region.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; Ростовская область; Украина; обрабатывающие производства

Keywords: foreign trade; Rostov region; Ukraine; manufacturing

Обрабатывающие производства традиционно являются основой промышленности Ростовской области. Так, в 2013 году их доля составила 82,5 % в общем объеме отгруженной промышленной продукции региона. По итогам 2013 года отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей) (далее — отгрузка) по данному виду деятельности на 519 618,6 млн. руб. [1] При этом более 60 % отгрузки, или 333 454,2 млн. руб., в обрабатывающих производствах обеспечивают 4 вида деятельности (рис. 1), а именно: «производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» — 122 398,5 млн. руб.; «металлургическое производство и производство готовых металлических изделий» — 80 984,0 млн. руб.; «производство транспортных средств и оборудования» — 73 929,5 млн. руб.; «производство кокса и нефтепродуктов» — 56 142,1 млн. руб.



Рисунок 1. Структура обрабатывающей промышленности Ростовской области, 2013 г., %

Промышленность Ростовской области является отраслью специализации региона, одним из конкурентных преимуществ. Более того, промышленная продукция обеспечивает основную долю во внешней торговле Донского региона. Доминантами в *товарной структуре экспорта* (около 70 % от общего объема экспорта) Ростовской области являются группы товаров:

- топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (30,8 % в общем объеме экспорта товаров Ростовской области в 2013 году);
- злаки (22,2 %, соответственно);
- жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения (15,1 %, соответственно).

Необходимо отметить усиление сырьевой направленности экспорта Ростовской области, что связано с опережающими темпами роста объемов вывоза минеральных продуктов, нефти и продуктов перегонки и др.

В номенклатуре импорта преобладают (около 50 % от общего объема импорта) следующие 3 товарные группы:

- реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (22,7 % в общем объеме импорта товаров Ростовской области в 2013 году);

- черные металлы (17,0 %, соответственно);
- электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (10,2 %, соответственно).

В целом по итогам 2013 года внешнеторговый оборот Ростовской области снизился до 9 853 млн. долл. США и составил 96,2 % к уровню 2012 года, что обусловлено снижением объема импорта. Экспорт области незначительно вырос — на 1,9 % в сравнении с 2012 годом (рис. 2). [2]

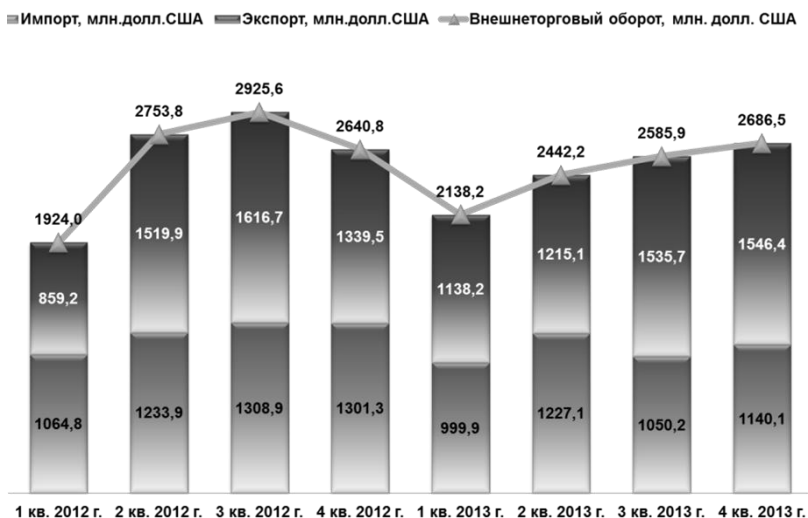


Рисунок 2. Поквартальная динамика внешнеторговых операций Ростовской области в 2012—2013 гг. в стоимостном выражении

Снижение импорта в Ростовскую область связано с замедлением темпов роста как российской экономики в целом, так и региональной экономики, в частности. В разрезе стран негативная динамика импорта связана, в первую очередь, с Украиной — одним из ведущих внешнеэкономических партнеров Ростовской области.

Если говорить в целом о внешнеторговой деятельности Украины, то «по итогам 2013 года отрицательное сальдо внешней торговли товарами Украины уменьшилось на 14,6 %. Экспорт украинских

товаров в 2013 году снизился на 7,8 % по сравнению с 2012 годом, импорт уменьшился на 9,1 %.

Так, в 2013 году общий объем экспорта Украины составил 63,3 млрд. долл. США. Наибольшую долю в экспорте занял агропромышленный комплекс — 17 млрд. долл. США, вторыми по объемам идут товары металлургической промышленности — 14,3 млрд. долл. США. Замыкает тройку лидеров химическая промышленность — 4,9 млрд. долл. США.

Показатели импорта за 2013 год уменьшились до 77 млрд. долл. США (снижение на 9,1 % по сравнению с 2012 годом). Приоритетную долю украинского импорта в денежном выражении занимают энергоносители — 21,8 млрд. долл. США, товары химической промышленности — 9,9 млрд. долл. США, товаров агропромышленного комплекса было импортировано на сумму 8,2 млрд. долл. США.

В географической структуре экспортного товарооборота приоритетным направлением остается СНГ — 36 %, далее следуют страны Европейского союза — 26 %, Ближний Восток занимает 18 %, Дальний Восток — 8 %, на остальные страны приходится 12 %. География импорта примерно соответствует экспортной: СНГ — 37 %, Европейский союз — 35 %, Ближний Восток — 3 %, Дальний Восток — 15 %, другие страны — 10 %.

В структуре экспорта товаров в 2013 году рост демонстрируют такие товарные группы, как: минеральное сырье (15,4 %), целлюлозно-бумажная продукция (10,1 %), товары деревообрабатывающей промышленности (7,9 %), легкой промышленности (5,4 %), фармацевтика (3,3 %), машиностроение (3,1 %), камень, стекло, керамика (0,1 %). Наибольшее падение по сравнению с 2012 годом показал экспорт транспорта (–44,2 %).

В структуре импорта товаров в 2013 году рост показали: товары деревообрабатывающей промышленности (12,6 %), агропромышленного комплекса (8,8 %), целлюлозно-бумажная продукция (4,9 %), камень, стекло, керамика (3,1 %), химической промышленности (1,9 %). Наибольшее падение по сравнению с 2012 годом показали энергоносители (–18,5 %) и минеральное сырье (–15,9 %).» [3].

По итогам 2013 года *внешнеторговый оборот Ростовской области с Украиной составил 1 719 млн. долл. США*, что составляет 92,3 % от объема 2012 года (1 863 млн. долл. США). При этом *совокупный экспорт* Ростовской области на Украину равнялся 410 млн. долл., что на 70,1 % больше, чем в предыдущем году (241 млн. долл.). *По итогам 2013 года Украина обеспечила 7,6 %*

в географическом разрезе экспорта региона (в 2012 году доля Украины равнялась 4,5 %). На сегодняшний день Украина является 4-м реципиентом донского экспорта после Турции, Швейцарии и Италии. В то же время некоторое снижение наблюдалось в динамике украинского импорта в Ростовскую область. Так, по итогам 2013 года он составил 1 309 млн. долл. США — на 19,8 % меньше, чем в 2012 году (1 621 млн. долл. США). *Украина оставалась ведущим партнером области в сфере импорта в 2013 году, однако ее доля в региональном импорте сократилась до 29,6 %* (в 2012 году ее доля в импорте Ростовской области составляла 33,2 %). Для сравнения, импорт из Китая в 2013 году — второго по значимости импортера в Ростовскую область, — сократился по основным товарным группам на 4,2 %. Так, уже в IV квартале 2013 года сокращение как импорта, так и экспорта между Ростовской областью и Украиной по некоторым товарным группам (например — «какао и продукты из него», «черные металлы» и т. д.) компенсировалось увеличением альтернативных источников поставок по сопоставимым товарным группам, в том числе из-за рубежа (например - поставки «черных металлов» из Испании).

В 2013 году основными *товарными группами в части экспорта* Ростовской области в Украину являлись:

- суда, лодки, плавучие конструкции — 188 млн. долл.;
- топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки — 109 млн. долл.;
- реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства — 27 млн. долл.;
- стекло и изделия из него — 23 млн. долл.;
- железнодорожные локомотивы — 13 млн. долл.;
- продукты переработки овощей, фруктов, орехов — 12 млн. долл.;
- электрические машины и оборудование — 11 млн. долл.;
- оружие и боеприпасы — 10 млн. долл.;
- изделия из черных металлов — 6 млн. долл.

Основными *товарными группами в части импорта* из Украины в Ростовскую область в прошедшем году были:

- черные металлы — 538 млн. долл.;
- реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства — 240 млн. долл.;
- изделия из черных металлов — 146 млн. долл.;
- электрические машины и оборудование — 123 млн. долл.;
- бумага и картон — 60 млн. долл.;

- предметы одежды и принадлежности к одежде — 55 млн. долл.;
- железнодорожные локомотивы — 44 млн. долл.;
- топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки — 39 млн. долл.;
- керамические изделия — 36 млн. долл.;
- какао и продукты из него — 28 млн. долл.

Товарные группы, занимающие наибольшую долю в объеме экспорта и импорта Ростовской области, представлены на рис. 3.

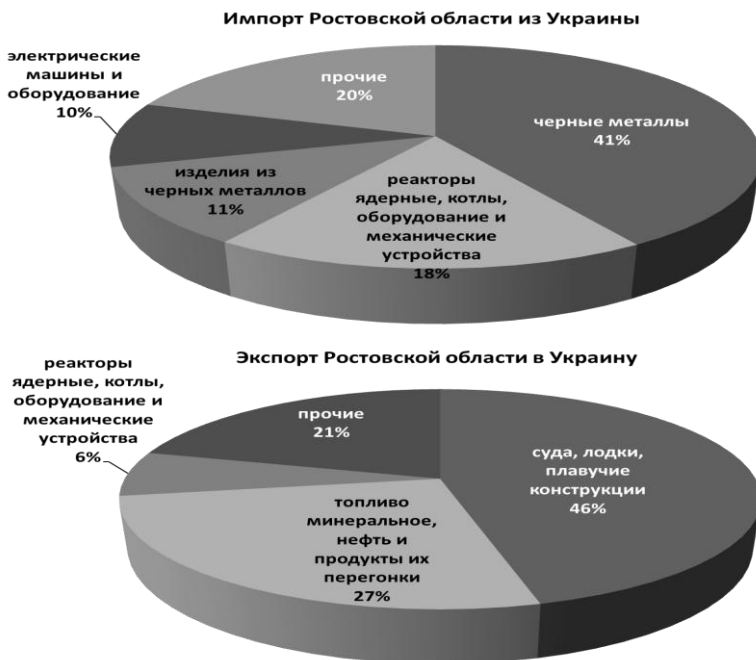


Рисунок 3. Основные товарные группы импорта и экспорта Ростовской области с Украиной, 2013 г., %

Немаловажную роль в снижении импорта из Украины сыграли проблемы в политических отношениях с Россией, связанные с процессом интеграции Украины в Евросоюз. Это привело к ужесточению контроля за ввозом украинских товаров на территорию России. Так, несколько недель на границе Ростовской области с Украиной сохранялась напряженность в прохождении импортных грузов. Кроме

того, политический кризис в Украине, вошедший в активную стадию, привел к спаду в экономике этой страны, что также снизило экспортный потенциал предприятий, ввозящих продукцию на территорию Ростовской области.

В этой связи сокращение как объемов экспорта Ростовской области в Украину, так и импорта из Украины будет способствовать развитию и укреплению межрегиональных связей Ростовской области с другими регионами России. Возможным следствием сокращения внешнеторгового оборота с Украиной может стать временный рост цен на внутреннем рынке Ростовской области на некоторые продовольственные товары, а также сырье для металлургических предприятий. В то же время уход с рынка Ростовской области дешевой украинской продукции может дать возможность для выхода на рынок региона новых игроков, замещения товарами отечественного, в том числе регионального, производства, либо увеличения объемов импорта из иных стран зарубежья. В первую очередь, в преимущественном положении могут оказаться ростовские производители пищевой, сельскохозяйственной продукции. Что касается донских металлургов, то в случае прекращения импортных поставок из Украины (по данной товарной группе импорт из Украины превышает 50 % общего импорта из Украины, а в целом на товарные группы «Черные металлы» и «Изделия из черных металлов» приходится 23,7 % от общего объема импорта в Ростовскую область), существует возможность замещения контрагентов в пользу отечественных производителей металлов. Одновременно на фоне политической нестабильности в Украине также существует вероятность частичного смещения украинских металлургов с мирового рынка в пользу российских.

Список литературы:

1. По материалам Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://rostov.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/rostov/ru/statistics/.
2. По материалам Федеральной таможенной службы Южного таможенного управления [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://yutu.customs.ru/images/stories/press/2013/08/2013-08-12_STAT_YUTU-6mes.xls.
3. По материалам электронного издания Лига. Бизнес на основании данных Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://biz.liga.net/all/industriya/novosti/2702326-saldo-vneshney-torgovli-ukrainy-umenshilos-na-14-6.htm>.

ХОМОЦЕНТРИСТСКАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТА РФ

Спатарь Антон Вячеславович

*аспирант, Северо-Восточный федеральный университет
им. М.К. Аммосова,
РФ, г. Якутск
E-mail: tiger-anton@mail.ru*

HOMOTSENTRISTSKY MODEL OF SYSTEM OF THE ASSESSMENT OF EXECUTIVE POWER OF THE TERRITORIAL SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Spatar' Anton

*the graduate student, Northeast federal university of M.K. Ammosov,
Russia, Yakutsk*

АННОТАЦИЯ

В данной статье была сделана попытка сформулировать модель системы оценки эффективности исполнительной власти региона на основе включения в систему «человек» в лице населения региона, как основного потребителя и носителя стратегических целей.

ABSTRACT

In given article was made attempt to formulate model of system of an assessment of efficiency of executive power of the region on the basis of inclusion in person system in the person of the region population as the main consumer and the carrier of strategic objectives.

Ключевые слова: управление регионом; исполнительная власть; региональная власть; федеративные отношения; оценка эффективности управления.

Keywords: management of the region; executive power; regional power; federal relations; management efficiency assessment.

Российское государство из века в век ищет свою изюминку, свой известный только российскому народу до селе неведомый путь

развития, по которому хотя и пустить страну для достижения успешного развития. Российская экономика и российское общество на протяжении всего своего тысячелетнего развития находилось в числе стран догоняющих. Порой удавалось достигнуть в развитии успехов, но всегда они так или иначе сводились на нет так, как стратегические цели, которые определялись для развития были либо не верно сформулированными, либо были в принципе не верными и не отражали истинного положения вещей и того на что в действительности должно быть направлено развитие государства, его приоритеты. Успехом развития западной цивилизации в первую очередь можно считать направленность всех сфер жизни: государства, экономики, общества на человека и только на него. Хомоцентристское учение западной цивилизации помогло ей достичь отличных успехов в формировании качественного уровня жизни своих граждан, создания высоко технологичной экономики, позволяющей как раз обеспечивать нужды и потребности потребителей — населения. Именно человек определяет направления развития общества, экономики, государства в западной цивилизации, так как он не является каким-то объектом воздействия, а является субъектом управления, самым главным и влиятельным стейкхолдером.

Человек и только он должен быть центром сосредоточения усилий. Все должно работать на благо человека: социальная сфера, экономика, правоохранительные органы, образование, здравоохранение и многое, многое другое. Именно население должно в первую очередь давать оценку тому, как работают те или иные органы власти. Доволен ли народ качеством и объемом предоставляемых услуг, или они кажутся ему недостаточными с точки зрения эффективности перераспределения государственных расходов. Немаловажным является и тот факт, что современная система власти в России глубоко централизована и авторитарна, когда получается, что не власть существует для народа, а народ для власти. Существующая система власти, когда она контролирует сама себя создает благоприятные условия для развития коррупции и неправомερных действий чиновников при распределении крупных средств направляемых на развития проектов в регионах страны. Граждане должны определять стратегию развития государства и четко контролировать эффективность и результативность выполнения властью своих функций.

Для формирования эффективной исполнительной власти и создания приемлемой системы ее оценки следует разработать модель государства, которая будет обеспечивать политику Хомоцентризма.



Рисунок 1. Модель Хомоцентристского государства

Данная система является демократичной, когда Народ влияет на все ветви власти, единственное что находится над всеми — это судебная власть, которая должна быть независимой и руководствоваться только одним — законом! Все что делается всеми элементами данной схемы все делается ради народа, для народа и по указанию народа.

- Народ. Формирует все остальные элементы схемы, дает право им управлять страной в обмен на предоставление широкого спектра государственных и социальных услуг и создание общественного блага.

- Президент и Правительство. Формируют основную стратегическую линию на основе того что ждет от них самый главный стейкхолдер — Народ. Разрабатывают такую систему исполнительной власти, которая будет наиболее результативно и эффективно обеспечивать стране устойчивое развитие и создание благ для населения.

- Совет федерации и Парламент. Принимают законы, необходимые для эффективной работы государственной машины. Которые будут отвечать интересом не корпораций не кругов влияния, не самих законодателей, а народных масс. Без четкого и современного законодательства никакого устойчивого развития не будет.

- Судебная власть. Формирует в стране законность. Законы должны быть не просто правильными, но и должны выполняться всеми субъектами социально-экономической жизни страны. Эффективность судебной власти может так же обеспечивать населению благом — моральной защиты.

Основные элементы отвечающие за выполнение стратегии государства направленной на обеспечение населения необходимыми общественными благами — это конечно же региональная власть и местное самоуправление. Именно оно отвечает за эффективное исполнение региональных бюджетов в области социальной поддержки, здравоохранения, образования и другого. Выполняя лишь стратегию спущенную сверху они могут наладить обратную связь и выявлять огрехи стратегии.

- Региональная власть и местные власти. Обеспечение эффективности данного субъекта государство может быть достигнуто разработкой качественной и практико-применимой оценки эффективности ее деятельности, которая будет направлена не на достижение сухих цифр, которые порой ни каким образом не относятся к полю деятельности данной власти. Правильная система оценки, просто заставит данную власть работать эффективно, или она просто не сможет достичь выполнения своих обязательств перед населением региона, а именно оно в новой системе будет иметь решающий голос при оценке эффективности деятельности исполнительной власти региона.

И так модель государства представлена. Основным элементом, обеспечивающим основные блага населению были признаны региональные и местные власти. Новая система оценки их деятельности должна содержать современные элементы стратегического управления, основанные на сбалансированной системе показателей и методу КРІ, данные методы помогут полностью объединить стратегическое направление, заявленное Федеральными органами исполнительной власти (президентом и правительством) и операционные задачи региональных властей, которые по средствам выполнения объединенных со стратегией задач и выборе правильного вектора государственного управления смогут достичь ожидаемых от них результатов наиболее экономичным образом.

Серьёзные процессы глобальной трансформации идут буквально на наших глазах, и, выстраивая нашу экономическую политику, мы должны учитывать множество внутренних и внешних факторов. Именно поэтому нам нужна эффективная, надёжная система долгосрочного планирования и прогнозирования, которая не только

определяла бы тенденции развития, но и отвечала на вопрос, какая последовательность шагов необходима по каждому из наших приоритетов, а это повышение уровня жизни граждан, решение проблемы бедности, создание миллионов современных новых рабочих мест, это модернизация экономики, увеличение доли инновационных отраслей и высокотехнологичного экспорта, развитие производственной и транспортной инфраструктур.

Для полного распознавания всех субъектов оценки следует отобразить модель оценки и отразить в ней все элементы, которые будут задействованы, как в качестве ответчиков, так и в качестве органов, принимающих решения по поводу поощрений или наказаний региональной власти.

Впереди новый этап развития России — этап создания государственного, экономического, социального порядка и общественного жизненного устройства, способного обеспечить процветание граждан нашей страны на десятилетия вперед. Для этого следует повсеместно обращаться к обществу, как к единственно верному носителю стратегического знания и знания о том, куда следует идти стране для того, чтобы каждый ее гражданин чувствовал себя удовлетворенным прежде всего созданными для него условиями для материального и духовного развития на благо себя и свое семьи, что поможет не просто обеспечить население, а даст ему возможность самому это сделать.



Рисунок 2. Схема оценки эффективности деятельности субъекта РФ в предлагаемой модели

Такая модель полностью отвечает современному развитию государства и цивилизации в целом. Прошло время авторитарных и тоталитарных государств. Государства достигают лучших показателей развития, когда создают для своего народа условия свободного развития их интеллектуальных и физических способностей, а главное, чтобы в государстве были востребованы люди, которые показывают выдающиеся способности и предлагают нечто для совершенствования экономики страны и создания блага.

После выборные тенденции к массовым демонстрациям недовольства, как раз должны настроить высшие органы власти на еще больше привлечение населения к контролю за выполнением разного рода государственных структур своих обязанностей и своих функций. В России выросла большая прослойка молодых людей которые получили образование и хотят видеть свою страну более развитой, они видят несправедливость развития современной социально экономической системы и могут формулировать и ставить перед государством задачи по преодолению несоответствий действительного с желаемым.

Но понимание народ (граждане) следует четко разграничить, так как этот главный стейкхолдер очень многолик и разнообразен. Его следует разделять по классификации возраст, а также социальное положение, некоторые из групп могут диффузно проникать одна в другую, но не столь сильно:

- Пенсионеры и люди предпенсионного возраста. Данная группа является одной из самых влиятельных и общественно затратных. Государство просто не может не обращать на них внимание, так как политика социальных выплат формируется с большой оглядкой на данную группу. Данная народная масса является по сути той, которая противостоит инновационному пути развития, модернизации экономики, так как оно требует для себя социальных гарантий, которые ложатся на государство уже сегодня, что может тормозить развитие.

- Граждане среднего возраста, трудящиеся в бюджетной сфере (здравоохранение, образование, охрана правопорядка, военнослужащие, государственные служащие). Эта группа так же влиятельна. Государство часто с ней заигрывает. Вот и последние выборы все было направлено на то, чтобы ублажить эту группу людей грядущим повышением заработной платы. Как раз эта группа граждан активно поддерживает государство, так условия и социальные гарантии для них обеспечены на достаточно приемлемом уровне и исходя из обещаний данные условия будут все лучше. Граждане, не отно-

сящиеся к этой группе стремятся попасть в эту группу, особенно граждане, которые не могут реализовать себя самостоятельно.

- Граждане среднего возраста, работающие в частных сферах экономики. В данном случае сфера на сферу не приходится, и данная группа граждан как раз может вести себя очень и очень различно.

- Молодежь. Данная группа граждан самая активная. Именно она заинтересована в создании таких условий, когда государство будет стремиться сделать все, что бы каждый гражданин был способен реализовать себя в той сфере, где он может это сделать.

- Олигархи или просто богатые люди. Их можно назвать гражданами, которые как раз никогда не будут выступать за развитие страны, так как любая стратегия развития, исходя из их методов достижения цели будет противоречить их выгоде. Неэффективность государственной машины, его коррумпированность, возможность проводить нужные только им законы, может жестоко ударить именно по населению, которое составляет большинство граждан страны.

Государству в большей степени следует опираться на Молодежь и граждан среднего возраста, работающих в частной сфере, ибо только они при создании для них условий смогут стремиться к модернизации экономики нашей страны, что в итоге позволит государству лучше выполнять свои функции. В настоящее время экономисты уверены, что недавние указы президента Владимира Путина невыполнимы. Они говорят, что невозможно увеличить производительность труда и инвестиции таким путем, каким хочет глава государства.

В частности, эксперты скептически относятся к тому, что к 2018 году удастся увеличить инвестиции до 27 % ВВП, так как в 2011 году инвестиции составляли только 19,7 %. Производительность труда Путин намерен увеличить в 1,5 раза в сравнении с 2011 годом, а условия ведения бизнеса улучшить настолько, чтобы в 2018 году Россия поднялась со 120-го места в рейтинге Всемирного банка на 20-е. Эксперты отмечают, что такого рывка в рейтинге не совершала ни одна крупная страна. По их мнению, «от указа веет воспоминанием о китайском великом скачке». Они считают, что для увеличения производительности в 1,5 раза необходимо обеспечить ее рост на 7 % в год. Это, по их словам, невозможно при прогнозируемых темпах роста ВВП около 4 %.

Перед государством всегда должны стоять самые высокие порой даже недостижимые цели. В данном случае основные законы формулирование стратегических целей здесь не работает, ибо никто не может учесть, как может повести себя экономика, если действительно организовать деятельность государство настолько эффективно,

насколько это только возможно. А именно в этом должна способствовать правильная оценка деятельности исполнительных органов, и постановка перед ними порой недостижимых целей, которых они достигнут только благодаря титаническим усилиям.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

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

Сборник статей по материалам
XXXVI международной научно-практической конференции

№ 4 (36)
Апрель 2014 г.

Часть II

В авторской редакции

Подписано в печать 11.04.14. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 8,5. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»
630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info

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