



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Новосибирск, 2013 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э40

Э40 «Актуальные вопросы экономики и менеджмента»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (24 апреля 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 158 с.

ISBN 978-5-4379-0276-9

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

Рецензенты:

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

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

– Наконечный Дмитрий Иванович, бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”;

– Толстолесова Людмила Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

ISBN 978-5-4379-0276-9

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2013 г.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	7
ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Исламова Эльмира Игоревна Родинов Евгений Борисович	7
ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ — ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО БАНКА Натаова Светлана Мурадиновна Козырь Наталья Сергеевна	15
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	19
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ Луканина Анастасия Валерьевна	19
ОБНАРУЖЕНИЕ И ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ Трифанкова Екатерина Александровна Шматова Елена Владимировна	24
Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	31
ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛИЗА И РЕШЕНИЯ БИЗНЕС- ПРОБЛЕМ, НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИКО-ЭВРИСТИЧЕСКОГО МЕТОДА ПОИСКА И АНАЛИЗА УСПЕШНЫХ КОМБИНАЦИЙ ИЛИ ЛОГИЧЕСКИХ ДИАГРАММ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ СИСТЕМ Будашевский Владлен Григорьевич Мосиенко Наталья Владимировна	31
ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Дрючина Елена Ивановна Потапова Ольга Николаевна	37
ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ СОЗДАНИИ НОВОГО ПРОДУКТА НА ПРИМЕРЕ NATIONAL INSTRUMENTS Михлин Евгений Юрьевич	41

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Шукюров Назим Саядхан оглы	47
Секция 4. Маркетинг	51
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАТРИЦЫ АНСОФФА НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ Касаткина Кристина Геннадьевна	51
Секция 5. Мировая экономика и международные экономические отношения	58
«ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ» — НЕГАТИВНОЕ ПОСЛЕДСТВИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ НА РАЗВИТИЕ РОССИИ Натаова Светлана Мурадиновна Козырь Наталья Сергеевна	58
Секция 6. Операционный менеджмент	63
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ Фролова Елена Игоревна Карачев Игорь Андреевич	63
Секция 7. Стратегический менеджмент	71
ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Дрючина Елена Ивановна Потапова Ольга Николаевна	71
Секция 8. Теория управления экономическими системами	77
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ Костромин Пётр Александрович	77
Секция 9. Управление и развитие персонала	83
СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ДМШ (ДЕТСКАЯ МУЗЫКАЛЬНАЯ ШКОЛА) Редько Анатолий Максимович	83

Секция 10. Управление изменениями	94
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ Шевцов Владимир Викторович	94
Секция 11. Финансы и налоговая политика	100
ВЫИГРЫШ. ПРОБЛЕМЫ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ И УПЛАТЕ НДС Глушак Марина Юрьевна Дацко Анастасия Николаевна Жабыко Людмила Ливерьевна	100
ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Зинин Василий Леонидович	104
УВЕЛИЧЕНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ИП: ОЖИДАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ Кагирова Яна Валерьевна Жабыко Людмила Ливерьевна	114
НАЛОГ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ Колесникова Вероника Валерьевна Горяшина Дарья Евгеньевна Жабыко Людмила Ливерьевна	119
ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ — НОВЫЙ «РЫЧАГ» В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ Малютина Дарья Алексеевна Жабыко Людмила Ливерьевна	123
ПРАВИЛА ПРИВЛЕЧЕНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОВЕРШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ Маргарян Яна Артуриковна Овчинникова Наталья Геннадьевна Жабыко Людмила Ливерьевна	128
ВОЗВРАТ НАЛОГА ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ Тимина Кристина Святославона Жабыко Людмила Ливерьевна	132

Секция 12. Экономика и управление качеством	137
ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕЖКИ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗЕ Васягина Ольга Михайловна	137
ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ПРИДОРОЖНОГО АВТОКОМПЛЕКСА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ Хегай Юрий Александрович Смагин Александр Владимирович Травина Татьяна Сергеевна	141
Секция 13. Экономика труда и управление персоналом	146
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ Гелета Игорь Викторович Ежак Алена Александровна	146
Секция 14. Экономические аспекты регионального развития	151
ОПИСАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ОКРУЖНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ Г. ЯКУТСКА Эверстова Лика Михайловна Борисова Ульяна Семеновна	151

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Исламова Эльмира Игоревна

*студент Института Экономики и Финансов К(П)ФУ,
г. Казань*

E-mail: dreamdreams@mail.ru

Родинов Евгений Борисович

*ассистент кафедры банковское дело
Института Экономики и Финансов К(П)ФУ,
г. Казань*

E-mail: reb2003@inbox.ru

Разнообразие инвестиционных потребностей российских предпринимателей и промышленников ведет к развитию такой формы финансирования проектов, как проектное финансирование, решающее проблему финансирования программ развития предприятий, у которых нет возможности осуществить реализацию проекта за счет собственных средств. Поэтому возникает потребность во внешних источниках для воплощения коммерческих идей, начиная от модернизации фондов и заканчивая диверсификацией производства, внедрением инноваций. Проектное финансирование является ключом к решению многих проблем развития экономики России, так как данный механизм является средством активизации и интенсификации инвестиционных процессов, развития национальной экономики.

Согласно материалам Базельского комитета проектное финансирование представляет собой «метод финансирования, при котором кредитор в основном ориентируется на доходы, генерируемые отдельным проектом, как с точки зрения погашения кредита, так и с точки зрения обеспечения в связи с рисками. Данный тип финансирования обычно применяется в отношении крупных, сложных и дорогостоящих структур, которые могут включать электростанции,

химические заводы, шахты, объекты транспортной, экологической и телекоммуникационной инфраструктуры» [4, с. 44].

Главная отличительная черта проектного финансирования: источник погашения кредита в рамках структуры его финансирования — исключительно доходы, генерируемые самим проектом, в то время как при коммерческих и инвестиционных кредитах источником погашения кредита, как правило, служит общая деятельность заемщика [3, с. 81].

Обязательное условие предоставления кредита на принципах проектного финансирования — вложение собственных средств инициаторами проекта в размере, как правило, не менее 25—30 % от стоимости самого проекта.

Проектное финансирование имеет ряд специфических черт, которые отличают его от других форм привлечения финансовых средств для реализации проекта, таких как акционирование, венчурное финансирование, инвестиционные кредиты банков, облигационные займы, финансовая аренда (лизинг), бюджетное финансирование [2, с. 18].

Первое. Основные, оборотные фонды и денежные потоки отражаются на балансе специально созданной под проект компании. Реализуемый проект находится в правовой, организационной и финансовой изоляции от других проектов, в которых принимают участие те же компании, а это дает возможность обеспечить прозрачность финансовых и иных результатов.

Второе. Проектное финансирование существенно отличается от кредитования с точки зрения обеспечения возвратности вложенных средств, так как основным источником надежности возврата кредита служит сам проект, т.е. качество его подготовки и реализации. Такой факт как ограниченность полного «твердого» обеспечения объясняется тем, что при проектном финансировании реализуются особо крупные проекты, их размеры делают невозможным собрать достаточный пакет обеспечения из гарантий, залогов и других видов обеспечения.

Третье. При проектном финансировании риски распределяются между всеми участниками проекта, которые организуют систему рационального управления рисками, согласовывают свои цели, интересы, принимают стратегические управленческие, инвестиционные и финансовые решения, оценивают их последствия и создают скоординированную программу реализации проекта, при необходимости внося в нее изменения с учетом обратных связей и поступающей новой информации.

Для реализации инвестиционных проектов, имеющих в основе схему проектного финансирования, источниками денежных средств являются банки (как специализированные, например Россельхозбанк, так и коммерческие или государственные банки) или синдикаты банков, реже — инвестиционные фонды. Например, многие инфраструктурные проекты (дороги, мосты, тоннели) финансирует Внешэкономбанк по схеме проектного финансирования [5].

Сейчас проекты финансируются российскими кредитными институтами не только на условиях получения будущих денежных потоков и выручки, но и на условиях получения твердых залогов, таких как земля, здания, сооружения, оборудование, но оборудование в посткризисный период считается низколиквидным активом, поэтому банки редко используют схемы проектного финансирования. Чаще всего вложения банками осуществляются в форме традиционного банковского кредитования, которое подразумевает использование всех возможных форм и методов обеспечения возвратности суммы долга и процентов по кредиту, а именно:

- залоги имущества, ценных бумаг и прочих активов;
- банковские гарантии;
- накопительные гарантийные счета — счета «эскроу»;
- поручительства.

Банк одобрит обычный кредит, если ему понятен бизнес, а у предприятия имеется положительная кредитная история, и работает оно на рынке не один год, при этом возьмет в качестве залога не только приобретаемое в рамках проекта оборудование, но и твердые залого. При этом деньги выдаются на срок до трех лет, редко до пяти. Длинных денег сегодня на рынке нет. Даже если банки имеют пассивы или ресурсы на срок, превышающий три года, они стараются не размещать их на такой длительный срок, кроме случаев, которые связаны с крупными государственными монополиями, такими как «Газпром» и «Роснефть», поэтому малому и среднему бизнесу в такой ситуации сложно получить условно «длинные» деньги на проектное финансирование.

Проблемы и развитие проектного финансирования в России зависят от динамики инвестиционных процессов и роли банковских институтов.

Барьеры проектного финансирования в России:

- а. неблагоприятный инвестиционный климат;
- б. отсутствие накопленной статистики по большинству реализованных проектов, наработанной практики, которая является причиной длительных сроков рассмотрения проектов и их анализа;

- в. российское законодательство, в силу которого банки не имеют возможности в принципе участвовать в проектном финансировании;
- г. низкое качество менеджмента как на предприятиях, так и в банковской сфере;
- д. отсутствие качественно проработанных проектов;
- е. слабая капитализация банковского сектора.

Для развития рынка проектного финансирования необходимо:

- а. формирование законодательной базы проектного финансирования;
- б. создание государственной системы поддержки механизмов проектного финансирования — налоговых и финансовых;
- в. подготовка управленческих кадров и накопление ими практического опыта;
- г. развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования проектов;
- д. дальнейшее развитие рынка капиталов и производных финансовых инструментов;
- е. совершенствование практики применения МСФО в России;
- ж. создание ГЧП;
- з. развитие рынка качественных страховых и независимых консалтинговых (юридических, технических, финансовых, отраслевых) услуг;
- и. привлечение иностранных кредитов.

Рассмотрим данные мероприятия подробнее.

Проектное финансирование в России в настоящее время не имеет соответствующей законодательной основы и правовой защищенности, нет четко прописанного определения проектного финансирования на уровне ЦБ, оно не определено ни одним нормативным правовым актом. Банкам трудно реализовать долгосрочное и крупномасштабное финансирование, так как его нормативы совпадают с нормативами стандартного кредитования.

Недостаточны правовая структура и законодательная стабильность в области согласования и распределения проектных рисков и предоставления гарантий и других форм обязательств по проектному финансированию. Требуется законодательно оформить все виды обязательств и гарантий, тонкости распределения рисков и прибылей, внедрить новые модели оценки проектов, учитывающих особенности ведения бизнеса в России, особенности бухгалтерского учета по РСБУ и достаточно высокий уровень риска.

Весной 2011 года государство в лице Минэкономразвития приступило к подготовке закона о проектном финансировании,

но написан данный документ был без участия банковского сектора, что не решило главную проблему: все российские банки построены по принципу кредитно-деPOSITНЫХ учреждений и не имеют права заниматься инвестиционной деятельностью вне фондового рынка. Что означает, что нормативная база Банка России прямые инвестиции банков фактически запрещает. Поэтому создание законодательства, регулирующего сферу проектного финансирования, на сегодняшний день — одна из главных задач, которую необходимо решить, так как это является основой применения данного механизма финансирования в России. Требуется ввести отдельное понятие инвестиционного банка и сформулировать нормы, регулирующие его деятельность. «При наличии соответствующего законодательства проектное финансирование в России будет развиваться самыми высокими темпами», — отмечает Владимир Андреевич Гамза, председатель совета директоров Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов, советник президента Ассоциации региональных банков России [1, с. 62].

Проектное финансирование предполагает работу с крупномасштабными проектами, связанными с большими суммами. В России внутренние источники долгового финансирования еще не получили должного развития. На внутренних рынках кредитов отсутствуют достаточные финансовые средства или ликвидные активы, которые необходимы для долгосрочного финансирования капиталоемких проектов. Также возможна ситуация, когда кредитор, желая участвовать в проекте, не может это осуществить по причине превышения максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, то есть превышая норматив Н6, который рассчитывается в соответствии с положениями Инструкции Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».

Важным пунктом в развитии проектного финансирования являются квалифицированные кадры. На данный момент их количество недостаточно. При проектном финансировании важное значение имеет правильная система менеджмента. Львиную долю большинства планов составляет финансовое и маркетинговое обоснование проекта, тогда как вопросам управления, кадрового обеспечения, функциональным и информационным аспектам взаимодействия участников уделяется мало внимания. Проектное финансирование предъявляет особые требования к управляющему звену, так как является сложным и многоплановым процессом. Слабое финансовое или маркетинговое обоснование может стать причиной отказа от проекта еще до его начала, а неспособность участников проекта решать вопросы управления может

привести к осложнениям уже в процессе реализации проекта. При этом инвестиции уже будут сделаны и изменить что-либо будет сложно. Поэтому необходимо разрабатывать соответствующую методологическую базу и новые управленческие технологии. Также решением проблемы дефицита квалифицированных кадров может стать привлечение специалистов или специализированных компаний, в том числе и иностранных.

Сдерживает применение проектного финансирования в России то, что в промышленно-развитых странах в расчеты финансово-коммерческой эффективности проектов закладывается возможное отклонение основных показателей в худшую сторону на уровне 5—10 %, тогда как в российских условиях эта цифра сводится к 20—30 %. А это в свою очередь является дополнительными затратами, которые связаны с резервированием средств для покрытия непредвиденных издержек.

Еще одной проблемой является отсутствие качественных и проработанных проектов. Часто инициаторы проектов обращаются в банки с непроработанными идеями, имеющими отношение скорее к венчурному финансированию, а не с конкретными инвестиционными предложениями. Проектным финансированием предъявляются жесткие требования к качеству проработки проекта и его спонсорам. Большая часть отказов банков объясняется недостаточной обоснованностью проекта, непрофессионализмом осуществляющей его команды, слабым или финансово неустойчивым положением спонсора. 80 % проектов инвестирования являются неинтересными и рискованными для зарубежных инвесторов по причинам их непрозрачности и отсутствия четкой структуры. Поэтому компаниям следует тщательно готовить кредитное досье, качественно разрабатывать бизнес-проекты, оценивать риски и иметь по возможности безупречную кредитную историю.

Поскольку на момент принятия банком решения у клиента еще нет источников для погашения кредитов, но есть рыночные и технологические риски, сопряженные с проектом, это вызывает дополнительные трудности, для решения которых необходимо создавать механизм государственной поддержки объектов, имеющих государственную важность. С такой поддержкой инвесторы начнут вкладывать средства в эти проекты, и финансовая помощь государства не потребуется. Важные составляющие такого подхода — предоставление гарантий банкам, которые принимают участие в финансировании инвестиционных проектов и программ, входящих в систему национальных приоритетов, налоговое стимулирование, развитие

межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов.

Проектное финансирование и международное проектное финансирование, предполагающие взаимодействие широкого круга участников из разных стран, делает необходимым применение международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности как основы для оценки и управления денежными потоками, риск-менеджмента.

Одно из ключевых условий масштабного применения проектного финансирования для реализации перспективных проектов, улучшения инвестиционного климата в России — совершенствование практики применения международных стандартов финансовой отчетности как международного инструмента обмена финансовой информацией. Для привлечения иностранных инвестиций требуется последовательная работа всех заинтересованных сторон в совершенствовании практики применения МСФО в России, принятие во внимание предложений и рекомендаций иностранных инвесторов и международного экспертного общества в данной области.

В процессе реализации существующих и инициации новых проектов должно происходить взаимодействие государственных и частных структур в рамках государственно-частных партнерств (ГЧП).

Требуется формирование механизма стимулирования и гарантирования для инвесторов и собственников, которые обычно включают в себя льготные таможенные пошлины на импортируемое промышленное оборудование, уменьшение ставок налога на прибыль и предоставление налоговых каникул. Особое место занимают свободные экономические зоны, которые создают льготные условия для привлечения инвестиций.

В ближайшее время большую долю на рынке проектного финансирования будут занимать энергетические проекты, именно благодаря им этот метод финансирования развивался такими высокими темпами за последнюю четверть века. Долгосрочные тенденции остаются неизменными — и развитые, и развивающиеся страны имеют потребность в энергетических ресурсах.

Подводя итоги, можно сказать, что рынок проектного финансирования в России находится на начальной стадии развития. На кредитном рынке доминируют краткосрочные операции, вложение средств в долгосрочные инвестиционные проекты — редкость. Отдельные элементы проектного финансирования в России имеют место в операциях международных финансовых институтов, что привносит в российскую банковскую практику опыт в данной области. Отставание нашей страны в практической методологии может

быть компенсировано совершенствованием теоретической базы, используя негативный и положительный международный опыт. У России есть колоссальный потенциал, который благодаря применению схем проектного финансирования, способен вывести социально-экономические показатели на более высокий уровень.

Список литературы:

1. Гамза В.А. Проектное финансирование в России будет развиваться самыми высокими темпами // Аналитический журнал «СНИП». — 2011. — № 3. — с. 60—63.
2. Принципы проектного финансирования / Э.Р. Йескомб; пер. с англ. И.В. Васильевской / Под общ. ред. Д.А. Рябых. — М.: Вершина, 2008. — 488 с.
3. Проектный анализ и проектное финансирование / И.А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 154 с.
4. Темникова К.Н. Проектное финансирование и применение международных стандартов финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 10. — с. 43—48.
5. Федеральный центр проектного финансирования. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fcprf.ru> (дата обращения: 25.03.2013).

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ — ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО БАНКА

Натаова Светлана Мурадиновна

*студент 3 курса Эконом. фак-та спец. «Менеджмент» КубГУ,
г. Краснодар
E-mail: sv.nataova@mail.ru*

Козырь Наталья Сергеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Кафедра «мировая экономика и менеджмент»,
Экономический факультет, КубГУ,
г. Краснодар
E-mail: n_k@mail.ru*

В наше время, в условиях высокой и постоянно растущей динамичности российского банковского рынка и накаляющейся борьбы за клиентов, для банков становится более важным поиск новых, более перспективных и экономичных вариантов повышения плотности и качества взаимодействия с клиентами.

Современные условия успешной деятельности включают в себя теперь не только активное использование традиционных банковских решений, но и также внедрение передовых продуктов науки и техники, реализованных методах дистанционного банковского обслуживания, например, интернет-банкинг. Использование самых последних технологий в обслуживании клиентов позволит банкам минимизировать свои издержки, улучшить и усовершенствовать обслуживание, повысить качество услуг, предлагаемых банком. Именно этой проблеме и посвящена данная статья.

Интернет-банкинг — это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, при котором доступ к счетам и операциям (по ним) предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы.

Как правило, услуги интернет-банкинга включают:

- выписки по счетам;
- предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты, ПИФ и т. д.);

- заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт;
- внутренние переводы на счета банка;
- переводы на счета в других банках;
- конвертацию средств;
- оплату услуг [1].

Возникновение интернет-банкинга в России происходит в конце 90-х годов прошлого столетия. Первым в данной сфере является Автобанк, который в 1998 году первым в постсоветском пространстве запустил систему управления счетом онлайн «клиент-банк». В последующие 5 лет развитие этой услуги протекало очень медленно. К 2003 году в России насчитывалась не более 50 тыс. пользователей услугой интернет банкинга. За следующие 5 лет данная сфера показывала весьма не плохую динамику роста. Если в 2003 году всего 17 % российских банков имели свою систему «клиент-банк», то к 2007 году эта цифра составляла более 55 % [2].

Первым российским банком, который побил планку в 100 тыс. пользователей стал Альфа банк в 2006 году. На сегодняшний момент более 90 % крупных банков России предоставляют своим клиентам возможность пользования системой онлайн банкинга, что нельзя сказать о мелких банках, где эта цифра не превышает 15 %.

К ключевым показателям интернет-банкинга на территории Российской Федерации можно отнести следующие:

- по итогам 2010—2011 годов в РФ насчитывалось более 6 млн. пользователей услугами интернет-банкинга;
- число пользователей услугами интернет-банкинга за последние два года возросло в 3,5 раза [3];

По итогам 2010 года в Российской Федерации количество пользователей систем интернет-банкинга превысило отметку в 6 млн. человек, что составляет 4,2 % населения. Для сравнения, показатель 2009 года — 2,3 %, т. е. прирост числа пользователей за год составил свыше 45 % (практически вдвое). В 2008-м этот показатель был меньше ещё вдвое — т. е. всего за два года количество соотечественников управляющих собственными счетами через интернет возросло в 3,5 раза [5].

Анализируя структуру и основные составляющие процессы, на которых строится интернет-банкинг, можно выделить следующие преимущества и недостатки.

К преимуществам необходимо отнести следующие параметры:

- весьма широкий охват клиентской базы;
- экономичность;

- возможность работы в режиме «нон-стоп», т. е. 24 часа;
- отслеживание рисков происходит автоматически;
- постоянное повышение и улучшение стандартов обслуживания;
- новый источник доходов;
- возможность интеграции с другими видами банковских операций.

Недостатки интернет-банкинга:

- довольно слабая степень развития интернет-банкинга в розничном банковском секторе;
- трудность составления прогнозов срока окупаемости;
- отсутствие/нехватка квалифицированных кадров;
- недостаточный уровень информированности населения о существовании услуги интернет-банкинга;
- наличие трудностей психологического характера;
- вопрос использования ЭЦП.

Существуют два пути дальнейшего развития: совершенствование уже созданных систем без коренной переработки или их идейное развитие. Первый путь подразумевает ориентацию на среднего пользователя и, как следствие, некоторое упрощение интерфейса, слабый прогресс в функциональности, акцент на привлечение миллионов клиентов.

Маркетинговые усилия банков и клубных операторов по привлечению клиентов уже в ближайшие год-два могут привести к росту доли активных пользователей выше 10 %. Считается, что этот уровень активных пользователей — порог, после которого может начаться этап взрывного роста числа активных пользователей и, как следствие, объема комиссионных доходов от систем интернет-банкинга.

Второй путь — это ориентация на продвинутого пользователя, работу в качестве витрины финансового супермаркета с индивидуальными формирующимися предложениями для пользователей. Он более затратен, и имеет смысл для тех кредитных организаций, которые видят свою ключевую нишу именно в предоставлении онлайн-сервисов [4].

Для дальнейшего успешного развития рынка банковских услуг в Интернете, несомненно, необходимо разрешить проблемы, приведенные нами в данной статье. Но не стоит забывать и о преимуществах, присущих интернет-банкингу, а их больше. К основным можно отнести: новый источник доходов, возможность работы в режиме «нон-стоп» и другие. Это обеспечивает активное развитие интернет-банкинга, которое происходит высокими темпами.

Об успешном функционировании интернет-банкинга можно будет судить по качественным и количественным показателям роста. Качественный рост будет заключаться в том, что все большее количество банков будут внедрять новые сервисы и постоянно расширять функциональность существующих систем. Данные мероприятия проводятся для того, чтобы предоставить клиентам более качественный и безопасный доступ к банковским услугам через Интернет. Количественный рост будет выражаться в увеличении числа клиентов, активно использующих сервисы подобного рода.

Список литературы:

1. Википедия — свободная энциклопедия. Интернет-банкинг [Электронный ресурс] — режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 16.03.13).
2. Клерк. Тенденции развития интернет-банкинга [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/bank/articles/260039/> (дата обращения 16.03.13).
3. Разумов И./ CNew Analytics. Интернет-банкинг: рейтинг услуг в России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cnews.ru> (дата обращения 18.03.13).
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Интернет-банкинг: борьба за активного пользователя [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/internet-anking_k_dohodam/rinok_internet-bankinga/ (дата обращения 18.03.13).
5. RUMЕТРИКА: Интернет в цифрах. Интернет-банкинг пользуется каждый десятый пользователь РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://rumetrika.rambler.ru/review/25/4810> (дата обращения 17.03.13).

СЕКЦИЯ 2.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Луканина Анастасия Валерьевна

ст. преподаватель ЧелГУ,

г. Челябинск

E-mail: lukaninaav@yandex.ru

Информационное взаимодействие организации с пользователями осуществляется через бухгалтерскую отчетность. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу указано, что основным направлением развития бухгалтерского учета и отчетности является повышение качества информации, формируемой в них [2]. Следует отметить, что если информация, представленная в отчетности, удовлетворяет всем требованиям нормативно-правовых актов в области бухгалтерского учета, то считается, что такая отчетность дает достоверное представление о финансовом положении организации. Однако необходимо понимать, что достоверная отчетность (то есть соответствующая требованиям нормативных регулятивов) не всегда является реальной (то есть раскрывающей реальное положение дел в организации). Это связано не только с ограничениями, устанавливаемыми правовыми актами в области бухгалтерского учета, но и с различиями в учетной методологии. В основе данной методологической проблемы лежит противоречие в интерпретации финансового состояния организации с точки зрения экономической науки и права.

Факты хозяйственной жизни с позиций правового понимания определяются как события, явления и действия, влекущие возникновение, изменение или прекращение прав и обязательств хозяйствующих субъектов. При этом объем прав и обязательств определяется действием норм законодательства. Экономическое содержание фактов

хозяйственной деятельности подразумевает взаимосвязь и влияние явлений, действий и событий, происходящих в жизни предприятия, на финансовые результаты деятельности этого предприятия. Соответственно, исходя из различного понимания содержательной стороны хозяйственных фактов, существуют различные методологические варианты учета, которые обусловлены, в свою очередь, определенными целями отчетности.

Основной задачей бухгалтерской отчетности является обеспечение информацией заинтересованных пользователей, которые интерпретируют полученные данные в целях принятия решений относительно предприятия. Как пишет М.Л. Пятов, интерпретация данных бухгалтерской отчетности — это истолкование, раскрытие, объяснение их смысла. Отсюда результат интерпретации, то есть вариант понимания бухгалтерской отчетности, зависит от того, какой смысл вкладывает конкретный пользователь бухгалтерской отчетности в представленные в ней данные. И здесь очень важно иметь в виду, что разные пользователи отчетности могут интерпретировать представленные в ней данные совершенно по-разному [3, с. 143]. Это связано с различиями в интересах пользователей отчетности.

Э.С. Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда отмечают, что «каждая группа пользователей могла бы сформулировать собственные отличные от других цели финансовой отчетности. <...> Более того, имеются существенные различия в понимании целей и внутри групп. <...> Такая вариация точек зрения обуславливает необходимость составления для разных пользователей отдельных отчетов, либо расширения объема информации в одном отчете, рассчитанном на всех пользователей, большая часть которых может не интересоваться значительной частью показателей» [4, с. 88].

Согласно юридической трактовке фактов хозяйственной жизни, для пользователей бухгалтерской отчетности главный интерес представляет баланс ликвидности (платежеспособности). Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости организации и означает способность (готовность) предприятия своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам. Для этого организация должна располагать достаточным количеством ликвидных активов, в том числе платежных средств, по объему и качеству соответствующих срокам погашения обязательств.

Если же мыслить экономически, то первостепенное значение приобретает баланс рентабельности. Эффективность деловой активности организации в конечном счете находит отражение в величине прибыли, полученной компанией по итогам всех направлений деятельности.

Данный показатель лежит в основе расчета всех показателей относительного уровня доходности, то есть рентабельности.

В связи с этим, в процессе исследования указанной проблемы возникает необходимость определения основных групп пользователей бухгалтерской отчетности в зависимости от их информационных потребностей, а именно: классифицировать всех пользователей бухгалтерской отчетности по основанию соответствия их потребностям юридического и экономического содержания фактов хозяйственной жизни. Это позволит разграничить информационные потоки в рамках отражения в бухгалтерском учете и отчетности юридического и экономического содержания фактов хозяйственной жизни в соответствии с интересами пользователей.

В зависимости от целей интерпретации данных, раскрываемых в бухгалтерской отчетности, всех пользователей можно разделить на тех, кого интересует, прежде всего, доходность деятельности организации, и тех, кто преимущественно заинтересован в информации о платежеспособности предприятия. Заметим, что многие пользователи бухгалтерской отчетности хотят получить всестороннюю информацию о фирме, однако у каждого из них есть основной интерес, который является приоритетным по отношению к другим. В связи с указанным обстоятельством ниже условимся говорить об основном интересе той или иной группы пользователей.

К первой группе относятся руководители, менеджеры, основная задача которых сводится к повышению эффективности деятельности предприятия, росту прибыли, расширению масштабов деятельности фирмы, поэтому их интерес более всего связан с оценкой эффективности функционирования организации, структуры затрат, сбалансированности денежных потоков (в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности). Также к этой группе пользователей относятся учредители и инвесторы, для которых главную роль играет информация об эффективности функционирования собственного и заемного капитала, доходности и окупаемости вложений, финансовой устойчивости и прогнозе финансового состояния в целом. Для инвесторов, получающих доход за счет покупки и последующей перепродажи ценных бумаг предприятия, также основным интересом представляет рыночная стоимость предприятия. Пользователи первой группы в лице покупателей и заказчиков, руководствуясь косвенным финансовым интересом и имея намерение продолжать сотрудничество с отчитывающейся фирмой, стремятся получить информацию о стабильности деятельности предприятия, возможности дальнейшего сотрудничества и получении коммерческих кредитов и отсрочек

по платежам. Аудиторские организации и консультанты, оказывая определенные услуги предприятию, в том числе косвенно заинтересованы в информации о его намерении продолжать свою деятельность и получении этим предприятием высоких доходов. Таким образом, всех вышеперечисленных пользователей первой группы объединяет прямая либо косвенная заинтересованность в финансовых результатах деятельности организации, их положительной динамике, эффективности использования производственных ресурсов и капитала.

Ко второй группе относятся работники, для которых важна картина финансового состояния предприятия, позволяющая оценить перспективы работы в данной организации, а также возможность своевременного и полного получения вознаграждения за свой труд. Платежные возможности организации также интересуют кредиторов, как кредитующих предприятие с целью получения процентов, так и приобретающих/продающих долговые ценные бумаги этого предприятия с целью получения дохода в виде разницы между их продажной и покупной ценой. При этом следует обратить внимание на то, что у последних кредиторов круг интересов зачастую очень схож с потребностями пользователей первой группы в отчетной информации. Помимо перечисленных выше внутренних и внешних кредиторов существуют такие пользователи бухгалтерской отчетности, как налоговые и финансовые органы, обслуживающие банки, правительственные органы, страховые организации, профсоюзы, заинтересованные в той информации, которая позволяет контролировать поступление денежных средств в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды, отслеживать правильность уплаты налогов и различного рода платежей, оценивать возможность заключения договоров по расчетным операциям и страхованию и т. д. Таким образом, всех представителей этой группы объединяет один основной интерес к обязательственной части бухгалтерского баланса, а именно — какие долги есть у предприятия и имеет ли оно возможность их гасить, то есть каков платежный потенциал организации.

Кроме упомянутых двух групп можно выделить еще одну группу, включающую в себя всех остальных пользователей бухгалтерской отчетности, которые используют отчетную информацию в рамках своей профессиональной деятельности и не заинтересованы прямо или косвенно в представляемых данных. К этой группе относятся органы статистики, арбитраж, биржи, общественность, консультанты и т. д.

Все перечисленные выше группы пользователей отчетности заинтересованы в получении максимально полезной для них информации, наиболее всего отвечающей их требованиям. Однако «...пользователь

отчетности должен понимать, что отчетность, хотя и является основным источником данных при принятии решения финансового характера, обладает таким качеством как субъективность» [1, с. 394].

Таким образом, анализ проблемы разграничения информационных потоков в рамках отражения в бухгалтерском учете и отчетности юридического и экономического содержания фактов хозяйственной жизни в соответствии с интересами пользователей показывает неоднозначность интерпретации данных бухгалтерской отчетности различными пользователями. Поэтому нами была предложена классификация, которая базируется на понимании разнонаправленности приоритетных интересов различных групп пользователей бухгалтерской отчетности, позволяет выявить и более глубоко проанализировать противоречия, присущие этим группам пользователей.

Список литературы:

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Магистр, 2009. — 479 с.
2. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобрена Приказом Минфина РФ № 180 от 01.07.2004 г.
3. Пятов М.Л. Управление обязательствами организации. М.: «Финансы и статистика», 2004. — 256 с.
4. Хэндриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. М.: «Финансы и статистика», 2000. — 576 с.

ОБНАРУЖЕНИЕ И ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Трифанкова Екатерина Александровна

*студент 4 курса, экономический факультет
кафедра бухгалтерского учета, аудита и АОД КубГУ,
г. Краснодар*

E-mail: trifankova.e@mail.ru

Шматова Елена Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент КубГУ,
г. Краснодар*

Невзирая на множество приемов и способов, которые используются в организациях в целях контроля за первичной документацией и правильностью ведения бухгалтерского учета, время от времени случается так, что данные отражаются неточно или ошибочно.

Выявление ошибок в бухгалтерском учете и анализ соответствия являются очень важными процедурами, позволяющими привести бухгалтерскую отчетность в надлежащий вид. Бухгалтерский стандарт ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (далее — ПБУ 22/2010) [6] действует сравнительно недавно, поэтому применение на практике установленных в нем специальных правил зачастую вызывает у бухгалтеров вопросы.

Целью исследования является изучение и разработка теоретических положений и методических рекомендаций по совершенствованию методики выявления и исправления ошибок в бухгалтерском учете и отчетности.

Ошибки, допущенные в бухгалтерском учете, искажают реальное финансовое состояние организации, что, несомненно, вводит в заблуждение заинтересованных пользователей данной информации. В связи с этим важно определить, что для целей бухгалтерского законодательства следует понимать под ошибкой.

Согласно ПБУ 22/2010 [6], *ошибка* — это неправильное отражение (неотражение) фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации.

Вначале проанализируем причины возникновения ошибок и иные факторы, непосредственно влияющие на порядок их исправления в бухгалтерском учете и отчетности.

Возникновение ошибок может быть обусловлено:

1. неправильным применением законодательства РФ о бухгалтерском учете и (или) нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Примером таких ошибок можно считать нарушение Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [5], которым предписано отражать в учете реально осуществленные и надлежаще оформленные хозяйственные операции в момент их совершения, а если это невозможно — непосредственно после окончания;

2. неправильным применением учетной политики организации;

3. неточностями в вычислениях (заметим, подобные ошибки исправляются, как правило, проще всего);

4. неправильной классификацией или оценкой фактов хозяйственной деятельности. К примеру, отражение капитальных расходов в составе текущих;

5. неправильным использованием информации, имеющейся на дату подписания бухгалтерской отчетности. Примером данной ошибки может быть отражение в учете хозяйственных операций отчетного периода в следующем периоде;

6. недобросовестными действиями должностных лиц организации.

Заметим, российское законодательство о бухгалтерском учете в отличие от МСФО [2] не делает различий между ошибками, совершенными в результате непреднамеренных (неосознанных) и преднамеренных действий должностных лиц.

В частности, в международных стандартах проведена довольно четкая грань между ошибкой и мошенничеством, под которым как раз и понимаются преднамеренные действия должностных лиц, приводящие к искажению финансовой отчетности организации (МСФО (IAS 8) «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [3]). Иными словами, в соответствии с международными стандартами ошибка определяется исключительно как результат непреднамеренных действий.

Поэтому, одной из рекомендаций, по нашему мнению, является то, что нужно конкретизировать определение ошибки, данное в ПБУ 22/2010 [6], и отразить, что ошибка — это результат именно *непреднамеренных* действий.

Ошибки, возникающие в бухгалтерском учете, могут быть довольно разнообразными и, как следствие, могут по-разному влиять на достоверность учета и отчетности (рис. 1.).



Рисунок 1. Классификация ошибок в бухгалтерском учете и отчетности

Порядок исправления ошибки напрямую зависит от двух факторов: существенности ошибки и периода (даты) ее выявления.

По уровню существенности ошибки делятся на существенные и несущественные. Но точного определения термина «существенность ошибки», апеллируя к которому, можно избежать неоднозначности в его толковании, ПБУ 22/2010 [6] не содержит.

Ошибка признается существенной, если она в отдельности или в совокупности с другими ошибками за один и тот же отчетный период может повлиять на экономические решения пользователей, которые они принимают на основе отчетности.

При этом уровень существенности ошибки организация должна определять *самостоятельно* исходя из величины и характера соответствующей статьи (статей) бухгалтерской отчетности.

Определение существенности ошибки, таким образом, стало еще одной потенциальной возможностью применения профессионального суждения бухгалтера на практике. И необходимо отметить, что данный вариант реализации профессионального суждения весьма непрост, так как предполагает реализацию мнения бухгалтера относительно возможности ошибки повлиять на мнение пользователя отчетности.

Чтобы определить максимальный предел уровня существенности, безопасный для организации, рекомендуется применить положение статьи 15.11 КоАП РФ [1], согласно которой под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимаются:

- искажение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10 %;
- искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 %.

Следовательно, оптимальным уровнем существенности в процентном выражении будет вариант от 5 % до 9,9 %. Но в отношении наиболее значимых для предприятия статей отчетности можно ввести и более жесткий уровень существенности от 1 % до 4,9 %.

Причем устанавливать один-единственный критерий на все случаи жизни, наверное, неправильно, поскольку в каких-то случаях при принятии решения пользователями финансовой отчетности может оказаться существенным отклонение в 2 %, а в каких-то — отклонение в большем размере (например, 5—10 %) останется практически незамеченным.



Рисунок 2. Алгоритм исправления ошибок в бухгалтерском учете и отчетности

Также порядок исправления существенной ошибки напрямую зависит от того, когда она обнаружена — чем позже ошибка будет обнаружена, тем сложнее порядок ее исправления.

В какой же последовательности нужно действовать бухгалтеру, если ошибка уже найдена? Предлагаем краткую схему действий в данной «чрезвычайной» ситуации (рис. 2).

Рассмотрим процесс исправления ошибок на примере [8].

В ООО «Весна» была выявлена следующая ошибка — амортизация по производственному зданию была отражена в учете в двойном размере: вместо 85000 р. в расходах учтено 170000 р. Ошибка совершена в октябре 2012 г. Данная ошибка обнаружена в ноябре 2012 г.

Исправительные записи (независимо от уровня существенности ошибки) вносятся в момент ее обнаружения, т. е. в ноябре.

Сторнирована ошибочная запись октября:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 02 «Амортизация основных средств» — (170000 р.)

Начислена амортизация за ноябрь:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 02 «Амортизация основных средств» — 85000 р.

Для обоснованного и подтвержденного исправления ошибок в учете было предложено применение бухгалтерской справки-расчета, в которой можно не только привести вносимые в учет изменения, например, исправительные записи и суммы, но и пояснить смысл вносимых изменений, а также указать причины, приведшие к ним.

Пример составления и оформления бухгалтерской справки-расчета для ООО «Весна» приведен в табл. 1.

На сегодняшний день форма бухгалтерской справки для коммерческих организаций в нормативных актах по бухгалтерскому учету не установлена. Применение организацией форм документов, разработанных самостоятельно, должно быть закреплено в ее учетной политике. Этого требует п. 4 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [7]. Поэтому форму бухгалтерской справки необходимо оформить отдельным приложением к учетной политике. Она, как всякий первичный документ, должна содержать обязательные реквизиты, перечисленные в п. 2 ст. 9 Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ [5].

Также можно предусмотреть, чтобы копии бухгалтерских справок, касающиеся исправления ошибок, хранились в отдельной папке. Это значительно облегчит сбор информации о существенных ошибках при составлении годового отчета.

Таблица 1.

Пример бухгалтерской справки-расчета ООО «Весна»

ООО «Весна»

Бухгалтерская справка-расчет № 3
от 15 ноября 2012 г.

15 ноября 2012 г. была выявлена следующая ошибка — амортизация по производственному зданию была отражена в учете в двойном размере: вместо 85000 р. в расходах учтено 170000 р. Ошибка была допущена 18 октября 2012 г. бухгалтером Лисичкиной И.С.

В результате ошибки сумма начисленной амортизации, а, следовательно, и сумма расходов, была завышена на 85000 р. (170000 р. — 85000 р.).

Данная ошибка является ошибкой отчетного года и выявлена до окончания года. Согласно п. 5 ПБУ 22/2010 исправления в бухгалтерский учет внесены в момент обнаружения ошибки следующими записями:

Сторнирована ошибочная запись октября:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 02 «Амортизация основных средств» — (170000 р.)

Начислена амортизация за ноябрь:

Дебет 20 «Основное производство»

Кредит 02 «Амортизация основных средств» — 85000 р.

Бухгалтер /Подпись/ Белинская Е.В.

Для своевременного выявления и исправления ошибок рекомендуется использовать совокупность следующих методов:

1. регулярное проведение инвентаризаций имущества и обязательств организации, в том числе сверка расчетов с контрагентами (рекомендуется проводить сверку с дебиторами и кредиторами не реже раза в квартал, а то и ежемесячно) [4];

2. анализ данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, в том числе проверка сопоставимости показателей по периодам (проверяется соответствие уровня доходов уровню расходов);

3. проверка нестандартных проводок и крупных (существенных) операций;

4. сопоставимость показателей (арифметическо-логический контроль) бухгалтерской отчетности (в отчетности существуют определенные «контрольные точки», значения которых в правильно составленной бухгалтерской отчетности должны совпадать).

В завершении данной работы можно сделать вывод, что пренебрегать ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском

учете и отчетности» [6] не стоит. Прежде всего, потому, что ошибки в бухгалтерском учете напрямую «тянут» за собой ошибки в налоговом учете. Зная первую часть задачи, можно перестраховать себя от нежелательных последствий второй.

Список литературы:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (в ред. от 23.02.2013 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / под ред. В.Г. Гетьмана. М.: Финансы и статистика, 2009. — 656 с.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки»: Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 г. № 160н (в ред. от 18.07.2012 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
4. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 // СПС «Консультант-Плюс».
5. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
6. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010): Приказ Минфина РФ от 28.06.2010 г. № 63н (в ред. от 27.04.2012 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н (в ред. от 08.11.2010 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
8. Типичные ошибки в бухгалтерском учете и отчетности. Выявление и исправление: учебник / под ред. С.А. Уткиной. М.: Омега-Л, 2009. — 216 с.

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ТЕХНОЛОГИЯ АНАЛИЗА И РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОБЛЕМ, НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИКО-ЭВРИСТИЧЕСКОГО МЕТОДА ПОИСКА И АНАЛИЗА УСПЕШНЫХ КОМБИНАЦИЙ ИЛИ ЛОГИЧЕСКИХ ДИАГРАММ ТЕОРИИ ОГРАНИЧЕНИЙ СИСТЕМ

Будашевский Владлен Григорьевич

*канд. техн. наук, доцент кафедры ЭиИС ФЭУП ЮУрГУ,
г. Миасс*

Мосиенко Наталья Владимировна

*студентка ФЭУП ЮУрГУ, г. Миасс
E-mail: mosnat92@mail.ru*

Современные организации в своей деятельности сталкиваются с множеством проблем: позиционирование на новом рынке, запуск нового продукта, освоение ещё не апробированной технологии, попытка снизить затраты, не поступившись качеством и т. п. Эффективность, адекватность, своевременность решения проблемы является гарантом успешного развития организации.

Применение инструментов теории ограничений систем (ТОС) [4] совместно с методом поиска и анализа успешных комбинаций (ПАУК) [1] позволяет создать систему моделирования бизнес-ситуаций, позволяющую эффективно работать со знаниями и оценочными суждениями, что и формирует базу для определения проблем, стоящих перед организацией, выявления причинно-следственных связей между ними, определения ключевых проблем в конкретных бизнес-ситуациях, а также эффективного решения проблем. Представляется практически и методически полезным выявить особенности применения этих методов, их назначения.

Теория ограничений систем — это набор инструментов, правил, методик решения проблем. ТОС исходит из того, что организация и процессы в ней — это прежде всего система, подобная цепочке или даже переплетению цепочек и работа всей системы зависит от работы самого слабого звена, поэтому только усилия, направленные на укрепление слабого звена, приведут к заметным улучшениям. Слабое звено—это ограничение системы, и теория ограничений представляет собой методологию, разработанную для управления такими ограничениями. Составляющие метода рассуждений ТОС — пять универсальных логических построений-диаграмм. При правильном использовании эти инструменты помогают сконцентрироваться на основных ограничениях и выявить главное, снятие которого позволит успешно преобразовать систему при минимальных затратах. Инструменты ТОС: дерево текущей реальности (ДТР), диаграмма разрешения конфликтов (грозовая туча), дерево будущей действительности (ДБР), дерево перехода, план преобразований [4]. Инструменты ТОС используются для ответов на 3 ключевые управленческие вопроса: Что изменять? (Инструмент: ДТР); На что изменять? (Инструменты: ДРК и ДБР); Как осуществить перемены? (Инструменты: ДП и ППР). Пять логических инструментов ТОС можно задействовать как в отдельности, так и совокупно, как строго организованный процесс логического мышления.

Логико-эвристический метод ПАУК [1] позволяет разработать и системно анализировать комбинационные решения ключевых проблем организации, с учетом ограниченности её ресурсов и на базе применения заданной системы критериев. Система критериев для детального сравнительного анализа разрабатываемых комбинационных решений должна состоять из 3 групп: 1) заданный эффект (например, повышение рентабельности организации; увеличение доли рынка); 2) затраты ресурсов (финансовых, временных, трудовых необходимых для решения проблемы); 3) риски, связанные с возможным ущербом от превышения бюджета или графика решения проблемы.

Рассмотрим существенные отличия методов ТОС и ПАУК: во-первых, ТОС исходит из того, что для организации существенно одно «слабое звено» — ограничение, но в реальных условиях почти всегда мы сталкиваемся с переплетением множества факторов, влияющих на организацию, что естественно приводит к появлению не одного ограничения. Во-вторых, с помощью применения инструментов ТОС получают частное решение конкретной проблемы, тогда как ПАУК предполагает разработку и анализ комбинационных решений, которые более эффективны и устойчивы. В теории системного анализа

фундаментальный закон необходимости разнообразия У. Эшби говорит о возможности эффективного управления системой лишь в том случае, если разнообразие управляющих действий будет не меньше разнообразия возмущений на входе в систему. В-третьих, в ТОС не рассматривается применение системы критериев для выбора наиболее рационального решения, тогда как при применении метода ПАУК используется системы необходимых критериев как для отбора наиболее значимых проблем, так и для отбора наиболее успешных комбинационных решений, что позволяет не только выявить «корневые проблемы», но и разработать их взаимно увязанные, рациональные, эффективные решения.

Перед решением ключевой проблемы методом «ПАУК» на практике требуется выявить возможные существенные проблемы, для этого полезно использовать метод «предПаук» [3]. Данная методика подразумевает определение и углубленный анализ взаимосвязи между многочисленными проблемами фирмы, выявление среди них возможных причинно-следственных связей, ранжирование проблем и выявление наиболее важных корневых проблем организации, на основе применения системы критериев. Целесообразно рассмотреть пример практического применения методики на примере организации «МиассКровЦентр», продающей кровельные и отделочные материалы в г. Миассе.

Шаг 1: выявление исходного множества проблем организации. Для МиассКровЦентр характерны следующие наиболее существенные проблемы: 1. Увеличения объемов продаж на 40 % от уровня предыдущего года, т. е. желаемый результат — 9,24 млн. руб.; 2. Завоевание 50 % доли рынка кровельных и отделочных материалов в г. Миассе и близлежащих территорий; 3. Обеспечение 70 % уровня продаж в «не сезон» (зимний период), по сравнению с «сезоном»; 4. Иметь всегда в наличии на складе самый востребованный товар (проф. лист оцинкованный/окрашенный 2 м,3 м,4 м,6 м). 5. Приобрести, по крайней мере, 1 манипулятор б/у (грузоподъемность 5 тонн) и 1 газель (4 м); 6. Увеличение количества рекламных щитов в г. Миассе, по крайней мере, до 8 (в данный момент размещено только 2 рекламных щита); 7. Корректировка ассортимента товара (расширение с 600 наименований до 800);

Шаг 2: задать систему критериев для отбора наиболее значимых проблем. Представляются практически полезными следующие критерии: предполагаемые связи между проблемами; срочность решения проблемы; опыт в решении данной или аналогичных проблем организацией; риск неадекватного выбора проблемы; сложность проблемы; возможная выгода для организации от решения проблемы.

Шаг 3: выбор ключевой проблемы с помощью таблицы проблемы-критерии (критерии см. шаг 2) см. таблицу 1.

Таблица 1.

«Проблемы-критерии»

Прі \ Крj	Кр 1	Кр 2	Кр 3	Кр 4	Кр 5	Кр 6	$\sum r_{ij}$
Пр 1	1	1	3	1	1	1	8
Пр 2	2	1	3	1	1	2	10
Пр 3	2	2	3	1	1	2	11
Пр 4	3	3	4	2	2	3	17
Пр 5	4	4	2	4	5	5	24
Пр 6	3	4	1	4	4	4	20
Пр 7	3	5	1	3	3	5	20

В данной таблице r_{ij} — ранг проблемы Прі по критерию Крj; проблема, набравшая меньшее число рангов — ключевая (Пр* = Пр1).

Шаг 4: критерии для отбора наиболее значимых проблем взвешиваются: 1) критерии ранжируются по величине R_j ; 2) рассчитываются весовые коэффициенты $a_j = \frac{R_j}{\sum R_j}$.

Таблица 2.

Пример таблицы «Ранжирование критериев и их весовые коэффициенты a_j »

Кj	R_j	a_j
К1	5	0,24
К2	2	0,10
К3	3	0,14
К4	4	0,19
К5	6	0,29
К6	1	0,05
Контроль расчетов	$\sum R_j=21$	$\sum a_j=1$

Шаг 5: уточнение величины рангов для каждой проблемы по каждому критерию.

$$r_{ij}^{\text{уточн}} = r_{ij} * a_{ij}$$

Шаг 6: Ранжирование проблем по уточненной величине $r_{ij}^{\text{уточн}}$.

Таблица 3.

Фрагмент таблицы «Ранжирование проблем по уточненной величине $r_{ij}^{\text{уточн}}$ »

Прі \ Крj	Кр 1	Кр 2	Кр 3	Кр 4	Кр 5	Кр 6	$\sum r_{ij}$
Пр 1	0,24	0,10	0,42	0,19	0,29	0,05	1,29
Пр 2	0,48	0,10	0,42	0,19	0,29	0,1	1,58
Пр 3	0,48	0,20	0,42	0,19	0,29	0,1	1,68
Пр 4	0,72	0,30	0,56	0,38	0,58	0,15	2,69
Пр 5	0,96	0,40	0,28	0,76	1,45	0,25	4,10
Пр 6	0,72	0,40	0,14	0,76	1,16	0,2	3,38
Пр 7	0,72	0,50	0,14	0,57	0,87	0,25	3,05

В данной таблице проблема, набравшая меньшее число рангов — ключевая Пр^{**}. Таким образом, при применении метода «предПаук», на всех стадиях анализа корневой проблемой является П1 — увеличения объемов продаж на 40 % от уровня предыдущего года, т. е. желаемый результат — 9,24 млн. руб.

И каков итоговый вывод? Организации необходимо, сталкиваясь в процессе своей деятельности с множеством проблем и ограничений, концентрировать располагаемые ресурсы не только на устранении, но и на предотвращении их возникновения. Можно сделать вывод о том, что для получения более продуктивного результата применять указанные методы целесообразно в совокупности (а также в сочетании с другими) [2]. В итоге организация как система получает возможность эффективно управлять преобразованиями, развиваться адаптивно и устойчиво в условиях конкурентной среды.

Список литературы:

1. Будашевский В.Г. Инновационный менеджмент (практические основы технологии): Учебное пособие. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008 — 78 с.
2. Будашевский В.Г. ТЕХНОЛОГИЯ ВОСПРИЯТИЯ, АНАЛИЗА И РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НА ОСНОВЕ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕТОДОВ ЛОГИКИ, ПСИХОЛОГИИ И ЭВРИСТИКИ // Сборник трудов VII научно-практической конференции «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». — Миасс: Изд-во Геотур, 2011. — 16 с.
3. Будашевский В.Г. Технология предпроектного ранжирования проблем, на основе выявления и логико-эвристического анализа связей между ними // Сборник трудов IX научно-практической конференции «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». — Миасс: Изд-во Геотур, 2012. — 10 с.
4. Детмер У. Теория ограничения Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию; Пер. с англ.-2-е изд. — М. Альпина Бизнес Букс, 2008. — 52—56 с.
5. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении — Москва: Изд-во МГУ им. Ломоносова, 2011. — 3—4 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Дрючина Елена Ивановна

канд. экон. наук, доцент МФПУ «Синергия», г. Москва

Потапова Ольга Николаевна

канд. экон. наук, доцент МФПУ «Синергия», г. Москва

E-mail: OPotapova@mfp.ru

В современных условиях начала третьего тысячелетия формируется новая модель международного бизнеса в мировой экономике. Она представляет собой целостную систему многомерных экономических взаимозависимостей, основанных на сложном сочетании международной конкуренции, кооперации и партнерства на микро- и макроуровнях.

Данная система характеризуется рядом признаков. Во-первых, это инновационно-сетевая организация экономики, в которой новые технологии, инновации становятся решающими факторами экономического роста. Во-вторых, информационно-сетевое взаимодействие субъектов предпринимательства с использованием сети Интернет приводит к их быстрой адаптации с учетом динамичных изменений конкурентной среды. В-третьих, появляется изменяющаяся, масштабная, агрессивная конкуренция, которую многие исследователи называют гиперконкуренцией.

В XXI веке можно говорить о возникновении нового вида конкуренции — гиперконкуренции или инновационной конкуренции, цель которой заключается в получении запрограммированных выгод и эффектов. Она включает новые методы воздействия на цели, мотивы, интересы, потребности, экономическое поведение партнеров, конкурентов, потребителей. Все большую роль в конкурентной борьбе играет инновационный потенциал, способность постоянно развивать компанию, непрерывно обновляя, диверсифицируя ее деятельность в ассортиментном, а также географическом направлениях. Конкурентоспособность инновационных товаров и услуг становится главным фактором успеха деятельности как национальных государств, отраслей, корпораций, так и отдельных инноваторов.

Все чаще национальные государства жестко конкурируют за новые научные знания, контроль сырьевых ресурсов, информационных, финансовых средств, собственность на интеллектуальный

и информационный капитал. Это определяет статусное лидерство и конкурентоспособность предпринимательских структур. Меняются, становясь более гибкими, механизмы регулирования конкуренции на глобальном, национальном, отраслевом и локальном уровнях.

При этом необходимо учитывать правила, требования, ограничения, связанные с инновационной гиперконкуренцией. Так, по мнению известного исследователя Р. Д'Авени, гиперконкуренция характеризуется постоянно нарастающим соперничеством в форме непрерывно появляющихся инноваций. Чтобы получить конкурентное превосходство соперники должны действовать быстро, интенсивно, опережая конкурентов.

Профессор Базельского университета (Швейцария), доктор политологии М. Брун исследуя гиперконкуренцию, акцентировал внимание на создании такой ситуации, когда субъекты все в большей степени подвергаются совокупному воздействию ранее изолированных друг от друга конкурентных факторов. Это, в свою очередь, ведет к возникновению многоаспектной, динамичной и агрессивной конкуренции [1, с. 104].

В качестве одного из отличительных, характерных признаков гиперконкуренции можно назвать ее многоуровневый характер, т. к. она может осуществляться на разных уровнях рынка: отраслевом, локальном, региональном, национальном, международном. Гиперконкуренция одновременно охватывает несколько параметров, таких как: издержки, сроки, инновации, качество. В этих условиях не имеет смысла сосредоточивать внимание только на одном из конкурентных параметров — их необходимо рассматривать одновременно, в комплексе. Конкурентные позиции соперников непрерывно меняются. Динамика рынка отражается в непрерывном появлении новых игроков, уходе с рынка старых конкурентов, появлении новых видов товаров, работ, услуг. Современные потребители хотят получать продукт или услугу быстрее и дешевле и так, как им удобно.

Поведение компаний становится более жестким, бескомпромиссным, часто ими нарушаются установленные действующим законодательством нормы и правила, т. е. усиливается агрессивность участников конкурентной среды.

По своим важнейшим признакам инновационная гиперконкуренция близка к «созидательному разрушению рынка» Й. Шумпетера, который утверждал, что экономическое развитие вращается вокруг инноваций, а новые комбинации факторов, которые Шумпетер называет «экономическими мутациями», а сам процесс их внедрения — **«созидательным разрушением»**, позволяют снизить производственные расходы [4, с. 159]. Прибыль получает тот, кто раньше других

использует нововведения. Когда же нововведения уже достаточно распространены, производственные затраты выравниваются, прибыль исчезает. Старые продукты и прежние формы организации вытесняются. Реализуются новые комбинации факторов, избыточные сбережения направляются в технологический процесс, фирмы приспособляются к новым условиям. Основной импульс приходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров на новые рынки и новые формы экономической организации предприятия.

Таким образом, гиперконкуренция характеризуется непрерывным соперничеством, которое проявляется в форме технологических, управленческих и товарных инноваций, сокращением времени НИОКР, агрессивной конкуренцией новых подходов к сервисному обслуживанию покупательских потребностей и предпочтений. Гиперконкуренция осуществляется передовыми компаниями на основе научно-технологических и организационно-управленческих инноваций, гибких, интенсивных действий против конкурентов с целью получения конкурентных преимуществ.

Субъектами гиперконкуренции являются, в первую очередь, транснациональные корпорации, предполагающие серийные инновационные товары, услуги, сервисы обслуживания и управления, характеризующиеся глобальной инновационностью, т. е. опережающими инновационными высококонкурентными товарами и услугами, с качественно новыми, во многом универсальными функциями и потребительскими свойствами, на которые предъявляется устойчивый спрос. Получение статуса глобальных новинок, брендов (дифференцированных по видам и маркам) способствует формированию и расширению новых продуктовых и сервисных ниш, а также новых потребностей и предпочтений потребителей большинства стран мира.

Современные ТНК (Microsoft, IBM, Apple, Intel, GE, Samsung и др.) трансформируются в гиперконкурентные корпорации, обеспечивающие научно-техническое, инновационное развитие мировой экономики, формируя глобальную конкурентную среду в области инноваций, финансов, производства, рынка труда.

Инновационная гиперконкуренция созидательно трансформирует экономику по параметрам инновационности, ценам, качеству, сервисности, прибыльности. Гиперконкурентные корпорации постоянно расширяя брендовые, товарные, сервисные, рыночные сегменты, закрепляют за собой новые идеи, концепции, технологии, дизайны, аутсорсинг, методы управления.

Вслед за выработкой нового видения и идентификацией новых возможностей компания, ориентированная на гиперконкуренцию, должна продемонстрировать способность манипулирования рынком через скорость и неожиданность действий. Скорость и своевременность выхода на рынок дает важные преимущества первопроходца, но и непредсказуемость поведения критически важна для успеха. Так как логическая последовательность действий делает фирму предсказуемой, ей лучше вести себя нелогично [3, с. 36—41]. Уникальный набор профессиональных компетенций такой фирмы обеспечивает ей конкурентные преимущества перед соперниками.

Гиперконкуренция как состояние, когда изменения правил игры для конкурентов происходят так стремительно, что лишь наиболее гибкие и «проворные» организации способны выжить в этих условиях [2, С. 69—76], вынуждает компании постоянно изобретать все новые конкурентные преимущества, а сами компании превращаются в некий генератор различительных характеристик. Основные качественные и количественные изменения в конкурентной борьбе требуют организационных перемен.

Итак, менеджменту предпринимательских структур в условиях гиперконкуренции и практической невозможности точно прогнозировать ситуации необходимо сосредоточивать усилия на системе конкурентных параметров, учитывая их одновременно и в связи друг с другом. Для поддержания своей конкурентоспособности компании вынуждены вести непрерывную борьбу за обновление продуктов с более низкими издержками и более совершенными потребительскими свойствами на основе новейших технологий, инновационных разработок и быстрого обновления производственных мощностей. Вовлеченность субъектов в глобальный рынок с неизбежностью порождает новые формы их рыночного поведения и приемы конкурентной борьбы за сохранение и расширение своей доли рынка. И основным конкурентным полем являются производственные и управленческие технологии. Понимание природы движущих сил гиперконкуренции способствует выявлению факторов успеха, определению и использованию новых методов управления организацией.

Список литературы:

1. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — № 3. — 104 с.
2. Дятлов С. Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // Экономист. — 2012. — № 5. — 69—76 с.

3. Мэтьюз Р., Агеев А., Большаков З. Гиперконкуренция // Экономические стратегии. — 2002. — № 4. — 36—41 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1982. — 455 с.

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ СОЗДАНИИ НОВОГО ПРОДУКТА НА ПРИМЕРЕ NATIONAL INSTRUMENTS

Михлин Евгений Юрьевич

магистрант, ИУБиЭ СФУ, г. Красноярск;

E-mail: emikhlin@yandex.ru

Разработка новых продуктов — естественная и необходимая реакция на изменение запросов рынка. Ассортимент компании проходит процесс непрерывного обновления за счет создания новых продуктов, это удерживает и повышает объёмы прибыли компаний. У научно-производственных компаний, долгое отсутствие обновления ассортимента — явный признак отсталости компании от передовых технологий и современной ситуации в отрасли [5, с. 151].

Процесс принятия решений в области разработки нового продукта в компании требует тщательной проработки. Неверно избранное решение о создании нового продукта или способа модификации производимого продукта может серьезно сказаться на успешности компании, особенно если компания имеет «локомотивный» продукт, популярность которого значительно влияет на финансовое положение компании. Значительная часть новых продуктов, запущенных в производство, терпит неудачу на рынке [6, с. 7]. Одна из причин неудачи продукта — уровень объёмов продаж и, соответственно, прибыли, не соответствующий запланированным показателям. Управление новыми продуктами — сложная управленческая задача, разработка и реализация нового продукта несет в себе значительные риски [5, с. 151].

Система принятия решений о производстве нового продукта в компаниях требует тщательной проработки. Неверно избранное решение о создании нового продукта может серьезно сказаться на успешности организации. Особенно это важно для научно-производственных компаний, работающих на b-2-b рынках, такие компании часто имеют «локомотивный» продукт, популярность которого

значительно влияет на финансовое положение компании [7, с. 115]. Жизненный цикл продуктов в таких компаниях может быть достаточно продолжительным, товары требуют постоянной поддержки: выпуска модификаций и обновлений [5, с. 158]. Помимо поддержки старых продуктов, организации необходимо выпускать новые продукты, их разработка, является постоянным процессом, идущим вместе с развитием рынков, где работает компания. Процесс создания нового продукта в таких компаниях можно подразделить на шесть этапов [7, с. 111]:

1. Накопление и систематизация информации о технологических изменениях на рынках, потребностях рынков; накопление и систематизация информации о возможностях компании в разработке и освоении новой продукции, рисках и трендах развития целевых рынков. На данном этапе определяются факторы, связанные с потребностью в продукции, выявляются требующие решения задачи.

2. Формирование концепции будущего продукта, выявление совместимости новых продуктов со старыми продуктами, определение патентной частоты будущего продукта, выявление соответствия продукта принятой стратегии развития компании.

3. Разрабатывается маркетинговая программа продвижения будущего продукта; производится анализ экономической эффективности продукта; разрабатывается техническая часть продукта, создается прототип; оценивается спрос и объем продаж, определяются сопутствующие расходы, время вывода продукта на рынок, прибыль, время окупаемости.

4. Организация массового производства новой продукции; разработка наименования, товарного знака, оформления, упаковки.

5. Разработка ценовой политики компании; выбор каналов реализации; планирование рекламы.

6. Принятие решения о создании запасов продукта, на основе расчетных данных об объеме продаж

Непосредственно к принятию решения о создании продукта относятся первые три этапа, они рассматриваются в данном докладе. На каждом этапе сужаются и специализируются свойства и характеристики, которыми новый продукт будет обладать. Детализация происходит в соответствии с запросами рынка и возможностями организации. Названным этапам предшествует разработка и утверждение высшим менеджментом стратегии развития компании, формируется продуктовая стратегия и продуктовый портфель [5, с. 159]. В данной статье мы не рассматриваем разработку продуктовой стратегии высшим менеджментом, но рассматриваем функциональную деятельность

отделов, принимая, что отделы уже имеют необходимую информацию о стратегии развития компании.

В статье рассматривается алгоритм принятия решений компании National Instruments (далее NI), компания занимается аппаратно-программными средствами автоматизации измерений, диагностики, управления и моделирования. Все продукты компании глубоко интегрированы между собой, основным связующим механизмом является графический язык программирования LabView, с помощью которого программируется все оборудование компании, а также многие сторонние продукты. Одним из «локомотивов» продукции компании являются системы для тестирования ВЧ/ СВЧ оборудования [3].

Оборудование используется для тестирования и наладки систем и их компонентов, работающих в ВЧ и СВЧ диапазоне, и позволяет обрабатывать данные с помощью LabView. Оборудование включает в себя такие единицы, как цифровые осциллографы, генераторы сигналов, векторные анализаторы, USRP системы, ВЧ переключатели, ВЧ предусилители, а также комбинированные составные системы, состоящие из вышеназванных компонентов, например, векторный приёмопередатчик [3].

Рассмотрим положение рынка ВЧ/СВЧ оборудования в 2010 г. Основными клиентами NI были организации, производящие оборудование, работающее со стандартами связи GSM/EDGE, WiMAX, GPS, WiFi (802.11 a,b,g,n), Bluetooth, ZigBee, и др.

На первом этапе принятия решения о разработке нового продукта отделом маркетинга NI консолидируется следующая информация: о тенденциях развития технологий на рынке; информация о потребностях клиентов, полученная от продающих подразделений; результаты прочих целевых исследований, проводимых подразделениями компании. После консолидации информации были выделены долгосрочные и краткосрочные тенденции развития рынков.

Долгосрочные тенденции развития рынков ВЧ/СВЧ оборудования в 2010 г. были следующие [8]:

Неизменный рост скорости передачи данных. Для увеличения скорости передачи данных необходимо расширять полосу частот сигнала, а также переходить на более высокие частоты. Как следствие, необходимость увеличения производительности контроллеров и выпуска оборудования соответствующего новым диапазонам;

Постепенный переход многих функций (фильтрация сигналов, демодуляции сигналов, их последующая обработка и т. д.) ВЧ/СВЧ устройств в цифровую область и реализация функций на уровне программного обеспечения.

В качестве краткосрочных тенденций рынка были выявлены следующие: развитие технологии MIMO, развитие стандартов LTE, WiMax2, 2LTE, WiFi(802.11n,ac), Bluetooth 4.0, RFID.

На втором этапе разрабатываются концепции будущих продуктов. Разработкой занимается отдел R&D (Research&Development). В отделе R&D генерируют идеи и занимаются их проработкой, опираясь на имеющиеся технологические ресурсы. После разработки концепция будущего продукта передается отделу маркетинга, где выносится решение о соответствии продукта потребностям рынка. Как правило, разработка новых моделей оборудования идет постоянно и является непрерывным процессом [7, с. 111].

Из выделенных тенденций рынка ВЧ/СВЧ оборудования были сформулированы следующие концепции:

Модернизация существующих моделей ВЧ/СВЧ оборудования для работы с диапазонами частот, которые используют новые стандарты.

Ускорение принимаемых сигналов требует более сложных решений [1, с. 251]. Например, мониторинг эфира в широком диапазоне частот с последующей обработкой данных в реальном времени требует новую производительную модель векторного анализатора. NI использует технологии FPGA, которые применяются в других линейках продуктов, и имеет собственную систему программирования данного устройства. FPGA позволяет значительно ускорить сбор данных и обеспечить параллельность процессов исполнения. Данную технологию было решено адаптировать для применения в новом векторном анализаторе.

Помимо оборудования, необходимо разработать программные инструменты для работы с новыми стандартами связи в среде LabView.

На третьем этапе отдел R&D разрабатывает прототипы оборудования. Отдел маркетинга разрабатывает видовую дифференциацию для каждой модели. Как правило, дифференциация включает в себя низко производительную, бюджетную версию, среднюю и высокопроизводительную версии. А также модели, характеристики которых подстроены под определенные узкоспециальные задачи. На этом этапе финансовый отдел рассчитывает точную стоимость продукта, после чего совместно с отделом маркетинга строятся планы продаж и планируется прибыль.

В 2012 г. National Instruments представили две модели векторных анализаторов на основе FPGA-NI PXIe-5644R/5645R. А также ряд схожих по характеристикам моделей, различных ценовых диапазонов. Вместе с этим были выпущены программные инструменты для работы со стандартами LTE, WiMax2, WiFi(802.11n,ac) и GPS [4].

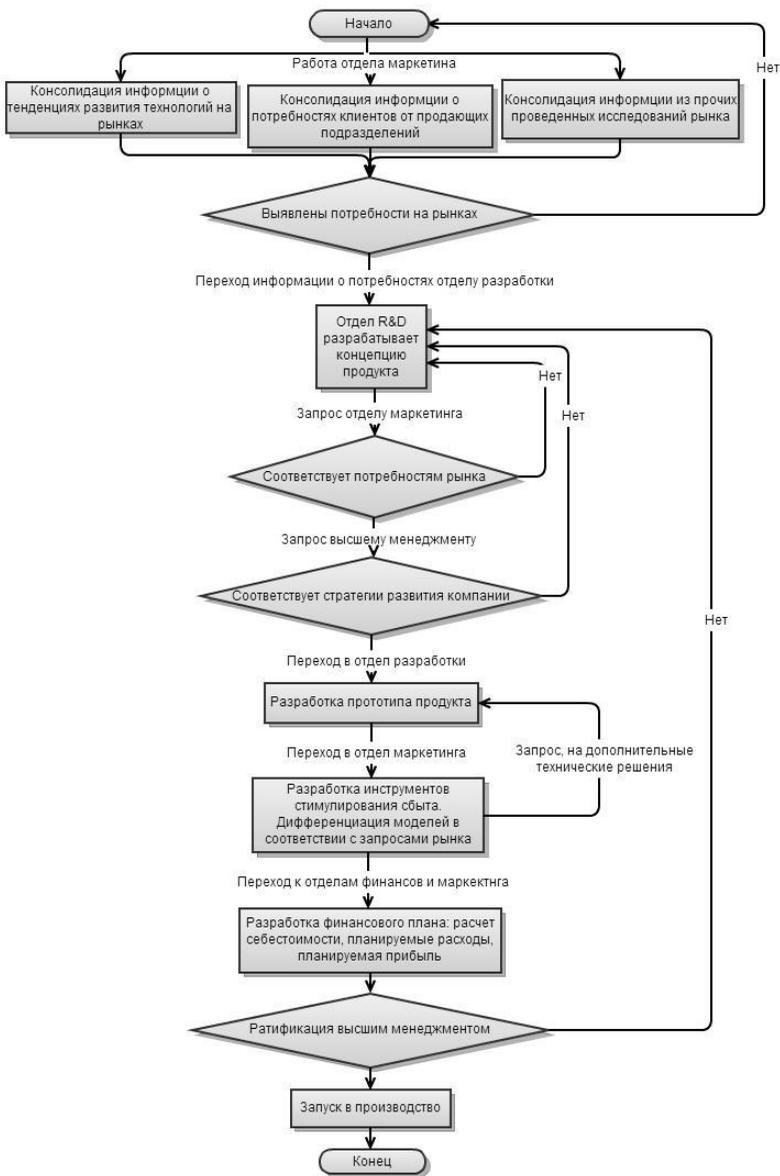


Рисунок 1. Алгоритм принятия решений при создании новых продуктов

На каждом этапе создания продукта (рисунок 1) наблюдается зависимость от информации, получаемой из отдела маркетинга. Таким образом, при разработке нового продукта в National Instruments работа всех служб и отделов компании служит интересам потребителя, т. е. формируется система интегрированного маркетинга [2, с. 34]. Такая система позволяет каждому структурному подразделению принимать наиболее эффективные решения на каждом этапе разработки нового продукта. Решения ориентированы на потребности рынка, что является важным фактором успеха будущего продукта.

Список литературы:

1. Белов Л.А. Устройства формирования СВЧ сигналов и их компоненты: учеб. пособ. — М.: Издательский дом МЭИ, 2010. — С. 251—253.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд./Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — С. 34—38.
3. Официальный сайт компании/ подробный обзор ВЧ/СВЧ оборудования, [Электронный ресурс] Режим доступа. — URL:<http://sine.ni.com/np/app/main/p/ap/mi/lang/ru/pg/1/sn/n17:mi,n21:1914/fmid/731/> (дата обращения 15.03.2013).
4. Официальный сайт компании/ подробный обзор векторного приемника сигналов NI PXIe-5644R, [Электронный ресурс] Режим доступа. — URL: <http://sine.ni.com/nips/cds/view/p/lang/ru/nid/210629> (дата обращения 15.03.2013).
5. Фредерик У. Основы промышленного маркетинга. — М.: Издательский Дом Гребникова, 2005. — С. 151—159.
6. Booz Allen & Hamilton, Inc., New Products Management for the 1980s, P. 7.
7. Mathur U.C. Business to business marketing, New age international (p) limited, publisher 2008, P. 111—115.
8. Sivakumar Narayanaswamy, Industry Analyst, Measurement & Instrumentation Practice, Frost & Sullivan, www.frost.com — February 1, 2010, [Электронный ресурс] Режим доступа. — URL: <http://www.tmworld.com/design/design-and-prototyping/4387808/RF-testing-market-should-expand-in-2010> (дата обращения 15.03.2013).

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шукюров Назим Саядхан оглы

диссертант,

Азербайджанский Государственный Экономический Университет,

г. Баку, Азербайджан

E-mail: xazar_baki@mail.ru

В современных условиях создание национальной инвестиционной системы и ее эффективная деятельность превращаются в решающий фактор динамичного и устойчивого развития национальной экономики страны. Так, формирование политики, направленной на модернизацию общества, и переход экономики на инновационных тип развития требуют разработки системы соответствующих мер и действенной их реализации. Другими словами, перед страной стоит задача построения будущей качественно новой экономики, основанной на знаниях.

Потому что в современных условиях инновационная деятельность вступила в качественно новый этап, и темп изменения социальных и экономических процессов во всем мире резко ускорил реализацию экономических новшеств. По мнению экспертов ООН, экономика, основанная на знаниях, — это экономика, созданная для хозяйственного роста и устойчивости страны, влияющая на международную конкуренцию, распространяющая и использующая знания [1].

В условиях активной интеграции нашей страны в мировую экономику, повышение конкурентоспособности экономики, необходимость перехода к модели инновационного развития требуют создания национальной инновационной системы с участием существующего ресурсного баланса страны, степени их использования, возможностей научно-технического прогресса, в том числе структуры факторов экономического роста, а также других объективных и субъективных факторов. Создание инновационной экономики в стране требует усиления связей между наукой и производством, внедрения научно-технических достижений, в том числе создания нового механизма соответствия научных исследований потребностям рынка. Повышение инновационной активности требует формирования эффективных рыночных и государственных механизмов для стимулирования производства конкурентоспособной продукции и эффективной реали-

зации инновационного потенциала, в том числе соответствующего законодательства и нормативно-правовой базы.

Экономические цели должны решаться во взаимосвязи с имеющимися ресурсами, с характером принимаемых управленческих решений, с развитием информационных технологий. С этой целью, для эффективного формирования и реализации национальной инновационной системы в Азербайджане необходима разработка национальной стратегии и принятие государственной программы, что дало бы возможность эффективной реализации инновационного потенциала в нашей стране. Мировая практика показывает, что без учета отмеченных факторов и условий формирование эффективно действующей национальной инновационной системы невозможно. При формировании национальной инновационной системы в любой стране необходимо учитывать следующее:

- долгосрочные закономерности и особенности экономического роста;
- глобальные направления технико-технологического экономического развития;
- конкурентные преимущества национальной экономики;
- ресурсный баланс и степень его использования;
- учет степени соответствия структуры национальной экономики требованиям инновационного развития, в том числе объективных и субъективных, эндогенных и экзогенных факторов, влияющих на этот процесс в целом [2].

Национальная инновационная система отражает создание новой техники, технологии и продукции в стране, их импорт, модификацию существующих, деятельность предпринимательских структур внутри страны, в том числе между странами. Необходимо отметить, что при построении национальной инновационной системы необходимо учитывать уровень развития экономики страны и возможности реализации имеющегося потенциала. Так, развитие национальной экономики, в особенности промышленности, непосредственно зависит от наличия современных технологий, возможностей их освоения и распространения. Если в развитых странах инновационная система направлена на сохранение конкурентоспособности экономики и существующего экономического роста, то в развивающихся странах этот процесс обусловлен не достижениями инноваций, а больше всего их реализацией [3].

Инновационное развитие национальной экономики, имея и составные части, на практике отличается следующим:

- наука образование и учеба — наличие специализированных и профессиональных групп населения, способных создавать, распространять и использовать знания.
- наличие базы с необходимой структурой, другими словами, ресурсных и технических возможностей использования информационно-коммуникационных технологий для обеспечения экономического развития;
- наличие соответствующих стимулов и институциональной базы для обеспечения инновационного развития;
- подготовка специализированных и профессиональных кадров, соответствующих требованиям инновационного развития.

В целом, инновационная политика государства должна формироваться и осуществляться, основываясь на следующих принципах:

- осуществлять инновационную деятельность в целях повышения экономической безопасности, уровня жизни населения;
- конкурентоспособности наукоемкой продукции уровня технологического развития общественного производства;
- вложение государственных ресурсов в создание и распространение базисных инноваций, обеспечивающих прогрессивные структурные сдвиги в экономике;
- обеспечение государственного регулирования инновационной деятельности;
- развитие рыночных отношений в инновационной сфере и создание условий для устранения несправедливой конкуренции;
- государственная защита интеллектуальной собственности и субъектов, создаваемых при инновационной деятельности;
- обеспечение экономической безопасности при осуществлении инновационной деятельности.

Возможности влияния государства на реализацию инновационной деятельности достаточно широки и должны охватывать в основном следующее:

- формирование законодательных и институциональных условий для положительных изменений в инновационной сфере;
- государственная поддержка и стимулирование высокотехнологичного и наукоемкого производства путем льготных налогов, гарантий и выделения кредитов соответствующим структурам;

- путем совершенствования налоговой системы создание благоприятных условий для всех субъектов, занимающихся инновационной деятельностью, независимо от форм собственности и формирования;
- развитие лизинга наукоемкого оборудования;
- участие инновационно-активных организаций в международных конкурсах;
- выделение прямых государственных инвестиций на реализацию инновационных программ и проектов, не представляющих интерес для индивидуальных инвесторов, но носящих общенациональный характер и т. д.

Мировая практика показывает, что широкое использование информационно-коммуникационных технологий, превращается в решающий фактор перехода страны к инновационной модели развития и обеспечения устойчивого развития в целом. Глобальный финансовый кризис показал, что без достижения устойчивого развития национальной экономики, основанного на инновационной модели развития, невозможно обеспечить ее конкурентоспособность. Как видно, в ближайшем будущем переход на инновационную модель развития будет важным и главным фактором решения социально-экономических проблем, стоящих перед страной.

Список литературы:

1. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика. — М.: Инфра, 2009. — 345 с.
2. Мехтиев И.А. Инвестиционная структура Азербайджана и ее влияние на развитие экономики. — М., Наука, 2004. — 220 с.
3. Шакаралиев А.Ш. Экономическая политика государства: реальность и перспектива. — Баку: Экономика, 2009. — 415 с.

СЕКЦИЯ 4.

МАРКЕТИНГ

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАТРИЦЫ АНСОФФА НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

Касаткина Кристина Геннадьевна

магистр

Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова

Зам. директора ООО «Ярославский завод композитов»,

г. Ярославль

E-mail: chewing_gum@inbox.ru

Развитие и финансирование строительной отрасли на сегодняшний день являются одними из наиболее важных задач для экономики Российской Федерации. Строительный комплекс, несмотря на существующие трудности в области процедуры получения разрешительной документации и финансирования испытаний инновационных продуктов, все же стремится на новые уровни и приближается к западным современным технологиям строительства.

Согласно последнему отчету исследовательской компании PMR «Строительный сектор в России 2012 — прогнозы развития на 2012—2015 годы» строительная промышленность России еще только набирает обороты и темпы развития, а основные витки становления стройиндустрии еще предстоит сделать [2].

Однако беспокоит тот факт, что текущее состояние стройиндустрии, строительных материалов, технологий, а также низкие темпы строительства в целом, к сожалению, не способны обеспечить динамичное развитие отрасли в короткие сроки. Строительная отрасль испытывает огромный дефицит экономически выгодных и технологичных стройматериалов. Мы считаем, что это отставание может сказаться на решении задач руководства страны по увеличению объемов строительства жилья, желаемом снижении затрат на строительство и реализацию крупных инфраструктурных проектов, в том числе объектов Олимпиады в Сочи в 2014 г., Универсиады в Казани в 2013 г., проведение Чемпионата Мира по футболу в 2018 г.

Текущая экономическая ситуация и нацеленность правительства Российской Федерации на развитие новых технологий, по нашему мнению, дает возможность изменить положение строительного сектора: обеспечить существенное снижение затрат на строительство, повысить производительность и эффективность труда. В связи с предстоящими крупными для нашей страны событиями, о которых уже упоминалось ранее, в области строительства появляются миллиардные вложения государства на развитие автомобильных магистралей, увеличение количества торгово-развлекательных комплексов, расширение гостиничного бизнеса. Стоит отметить, что особое внимание сейчас уделяется строительству малоэтажного жилья, которое в последние годы активно занимало свои позиции и действительно достойно внимания со стороны правительства и застройщиков.

Малоэтажное строительство обладает целым рядом преимуществ: это отсутствие барьера разрешения на строительство, возможность беспрепятственного применения и апробации новых технологий и материалов. Вместе с тем, мы считаем, что малоэтажное строительство — это быстрое и эффективное решение проблемного вопроса ветхого и аварийного жилья малых и средних городов России. Кроме того, что немаловажно, очень привлекает цена и, как следствие, доступность таких домов.

Таким образом, для разработки маркетинговой стратегии продвижения товара на строительном рынке важно учитывать не только индивидуальные свойства товара и направленность товара на определенный сегмент рынка, но и состояние самого рынка, т. е. его готовность принять новый продукт, например по технической документации.

В теории и практике маркетинга важное место занимает матрица «товар — рынок» по модели Ансоффа, американского математика и экономиста российского происхождения [6]. Модель предназначена для разработки стратегии в зависимости от состояния рынка и товара, а также служит диагностическим инструментом, позволяющим спрогнозировать вероятность успеха и необходимость затрат для внедрения маркетинговой стратегии.

Изучив модель развития товара/рынка Ансоффа, можно сделать вывод, что матрица Ансоффа основывается на предпосылке, в которой наиболее подходящая стратегия может быть определена решением продавать существующие или новые продукты на существующем или на новых рынках. Таким образом, рынок делится на 2 части — существующий, то есть который развит и уже привлек достаточное число пользователей, и новый, о котором пока никто не знает.

Аналогично делится и товар — существующий, о котором знают потребители, новый — которого нет или о нем не знают (табл. 1).

Таблица 1.

Матрица Ансоффа

Вид товара\Вид рынка	Старый рынок	Новый рынок
Старый товар	Совершенствование деятельности	Стратегия развития рынка
Новый товар	Развитие продукта	Диверсификация

Для того чтобы сделать правильный выбор стратегии, в матрице Ансоффа необходимо изучить два основных показателя: вид товара и тип рынка, а также исследовать рекомендации по работе с этими стратегиями.

При выборе стратегии совершенствования деятельности (проникновения на рынок) компании рекомендуется обратить внимание на мероприятия маркетинга для имеющихся товаров на существующих рынках: провести изучение целевого рынка предприятия, разработать новые способы продвижения продукции и увеличения эффективности деятельности организации на существующем рынке. Таким образом, предприятие стремится расширить сбыт имеющихся товаров на существующих рынках при помощи новых маркетинговых решений, которые будут призваны привлечь тех, кто раньше не пользовался продукцией данного предприятия-производителя, а также клиентов конкурентов и увеличить спрос уже привлеченных потребителей. Важно, что при этом подходе не меняется сам продукт и не проводится поиск принципиально новых покупателей, сегментов, рыночных ниш, а просто находится разрешение сложившейся ситуации на уровне разработки новой более эффективной маркетинговой стратегии.

Развитие продукта — стратегия разработки новых или совершенствования существующих товаров с целью увеличения продаж. Компания может осуществлять такую стратегию на уже известном рынке, отыскивая и заполняя рыночные ниши и является наиболее предпочтительной с точки зрения минимизации риска, поскольку действует на знакомом рынке и знает что может быть воспринято положительно, а что не вызовет никакой реакции и не оправдает вложенные денежные средства. Предприятие делает упор на новые модели, улучшение качества и другие мелкие инновации, тесно связанные с уже внедренными товарами, и реализует их потребителям, благосклонно настроенным по отношению к модифицированным

товарам, отвечающим тем же требованиям, что и устаревшие; но, тем не менее, имеющее некоторые преимущества, например, в стоимости, эффективности и удобстве применения. Этот путь наиболее выигрышный для тех компаний, чьи ключевые задачи лежат в области технологий и технического развития.

Внедрение инновационных строительных материалов в условиях консервативного рынка строительных материалов России происходит именно по маркетинговой стратегии «новый товар — старый рынок». Развитие инновационного продукта нацелено на замещение существующих предложений на рынке и смысл состоит в том, чтобы предложить лучший выбор существующим покупателям. Стоит отметить, что главной особенностью строительного сектора России является высокая инертность.

Во-первых, реальная эффективность новых технологий может выясниться лишь после длительного срока эксплуатации здания, в течение которого могут выявиться недостатки примененного конструктивно-технологического решения.

Во-вторых, причиной консерватизма в отношении инноваций является высокая ответственность строителей за конечный результат, поскольку из-за применения неэффективных технологий или ошибок в проектировании возникает риск опасности для жизни большого количества людей.

В-третьих, длительная история развития строительной сферы, в ходе которой были опробованы различные материалы, проектные и технологические решения, сформировала определенные «потребительские стереотипы», которые зачастую сложно модернизировать.

Однако Россия становится на путь инновационного развития строительного сектора и нацелена на снижение издержек производства с помощью внедрения инноваций, поэтому модель «новый товар — старый рынок» становится актуальной при выборе маркетинговой стратегии в условиях строительного рынка. В развитии предприятий стройиндустрии уже наметилась устойчивая тенденция на модернизацию производства и внедрения новых технологий, вследствие увеличения спроса на продукцию отвечающую новым требованиям к энергоэффективности возводимых зданий и сооружений, а также острой необходимости снижения сроков и соответственно стоимости строительства. Продолжается привлечение иностранных производств, переоснащение существующих предприятий, внедрение инноваций. Таким образом, в условиях современного строительного рынка модель Ансоффа является наглядным способом планирования развития нового продукта.

Стратегия развития рынка направлена на поиск нового рынка или нового сегмента рынка для уже освоенных товаров в пределах географического региона и вне его. Такая стратегия связана со значительными затратами и более рискованна, чем предыдущие, но более доходна. Предприятие может проникать на новые сегменты рынка, спрос на которых еще не удовлетворен; по-новому предлагать товары, использовать новые методы их распространения и сбыта, делать более эффективные усилия по продвижению. Однако стоит отметить, что выйти напрямую на новые географические рынки трудно, так как они заняты другими, возможно более крупными и опытными, компаниями с обширной клиентской базой выбранного географического региона. Важно, что при выборе маркетинговой стратегии «старый товар — новый рынок» продукт остается таким же, но меняется целевая группа, целевой сегмент рынка.

Мы считаем, что на строительном рынке именно маркетинг сегмента имеет ряд существенных преимуществ перед массовым маркетингом. Компания, практикующая маркетинг, направленный на удовлетворение потребностей конкретного целевого сегмента, имеет возможность сделать более обоснованное предложение по приемлемой цене, облегчая себе выбор каналов распределения товаров и средств коммуникации с потребителем. Наконец, в отдельном сегменте рынка у компании меньше конкурентов. Так, малоэтажное строительство может показаться не привлекательным с точки зрения прибыли большинству крупных застройщиков и снабженцев, а предприятия-производители инновационных стройматериалов будут стремиться заполнить этот сегмент строительного рынка в первую очередь.

Стратегия диверсификации предполагает разработку новых видов продукции одновременно с освоением новых рынков. При этом товары могут быть новыми как на целевом рынке в целом, так и только для определенного хозяйствующего субъекта. Такая стратегия обеспечивает прибыль, стабильность и устойчивость компании в отдаленном будущем, но вместе с тем является наиболее рискованной и дорогостоящей потому, что спрогнозировать как будет реагировать новый рынок на принципиально новый товар трудно. Чаше стратегия диверсификации используется при исчерпании возможностей роста на существующих рынках или при уходе компании с существующего рынка, а также при появлении выгодных возможностей и высокого потенциала организации для захвата нового рынка. В условиях строительного рынка это означает движение организации по сегментным нишам потребителей: начиная от малоэтажного строительства и заканчивая высотными зданиями, или наоборот.

По нашему мнению, достоинствами использования планирования по матрице Ансоффа являются наглядность и простота применения. Недостатки использования планирования по матрице Ансоффа — односторонняя ориентация на рост и ограничения в разрезе двух характеристик (товар-рынок). Однако в случае формирования маркетинговой стратегии по продвижению инновационного товара на строительном рынке, в силу ярко выраженных уникальных свойств продукта и устоявшегося сформированного рынка строительных материалов, характеристики продукт-рынок становится достаточно для аргументированного выбора стратегии «новый товар — старый рынок».

Также отметим, что использование модели развития продукта/рынка Ансоффа чаще всего происходит в определенном порядке. Обычно в процессе управления предприятием, прежде всего, рассматривается вопрос о том, может ли быть завоевана большая доля рынка с существующими продуктами предприятия (стратегия проникновения на рынок). Далее изучаются возможности поиска или создания новых рынков для существующих продуктов предприятия (стратегия создания рынка). После этого анализируются возможности создания новых продуктов представляющих потенциальный интерес для существующих рынков (стратегия создания продукта).

Последовательность действий определяется уровнем риска и объемом затрат. В первую очередь рассматривают наименее рискованный вариант маркетинговой стратегии, во вторую очередь оценивают следующий по риску и затратам вариант, а самый рискованный/дорогостоящий — диверсификация — исследуют в последнюю очередь.

Однако мы считаем, что в случае с инновационным продуктом нет необходимости соблюдать сложившийся порядок использования модели Ансоффа. Предприятие может быть основано именно для того чтобы создавать инновационный продукт перспективы и тенденции развития, которого позволяют выйти на рынок без особых рисков. Таким образом, пропуская стратегию проникновения на рынок и стратегию создания рынка, предприятие-производитель инновации в сфере стройматериалов будет действовать согласно маркетинговой стратегии «новый товар — старый рынок». В будущем развитие предприятия может предполагать движение по совершенствованию технологии производства или созданию других технологичных элементов на основе исходного.

Итак, изучив модель развития товара/рынка Ансоффа, рассмотрев все рекомендации по выбору маркетинговой стратегии, во-первых, можно отметить, что матрица Ансоффа в условиях строительного

рынка имеет существенное ограничение в разрезе одной из двух характеристик товар-рынок. Современный рынок строительных материалов в силу наличия разной степени ответственности возводимых конструкций не способен на разделение «старый/новый рынок», потому что, так или иначе, и тот, и другой подчиняется одной государственной документации.

Во-вторых, наглядность и простота применения матрицы Ансоффа позволяют однозначно определиться в выборе маркетинговой стратегии относительно развития инновационного товара на строительном рынке.

В-третьих, при разработке планов маркетинговой деятельности в условиях строительного рынка следует учитывать особенности отдельных рыночных сегментов для достижения высокой степени ориентации инструментов маркетинговой деятельности на требования конкретных сегментов.

В-четвертых, порядок использования модели Ансоффа необязателен в случае с инновационным продуктом, что объясняется уникальными свойствами товара-инновации по перспективам и тенденциям развития.

Список литературы:

1. Кленси Кевин Дж., Тонкий расчет: Фрагмент книги «Моделирование рынков: как спрогнозировать успех нового продукта» // Маркетолог. — 2007. — № 5. — с. 57—62.
2. Российский строительный рынок в 2013 году вырастет на 9 %. 30.10.12 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://rosstroy.info/index.php?option=com_content&task=view&id=142&Itemid=28 (Дата обращения: 28.03.13).
3. Семенов И.В. Формирование маркетинговой стратегии. М.: ЦМИиМ, 2002. — с. 60—65.
4. Стерхова С.А. Новый продукт: ключевые факторы успеха. // Инновации. — 2001. — № 1. — с. 58—63.
5. Стерхова С.А. Маркетинговый анализ — основа программы продвижения нового товара на рынок. // Российское предпринимательство. — 2010. — № 8 — с. 46—53.
6. Стратегическое управление и планирование. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/mansoff.htm> (Дата обращения: 28.03.13).
7. Штукерт Е.Я., Конопьянова Г.А. Разработка стратегии продвижения на рынок инновационного товара. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vestnik-kafu.info/journal/16/> (Дата обращения: 28.03.13).

СЕКЦИЯ 5.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

«ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ» — НЕГАТИВНОЕ ПОСЛЕДСТВИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ НА РАЗВИТИЕ РОССИИ

Натаова Светлана Мурадиновна

*студент 3 курса Эконом. фак-та спец. «Менеджмент» КубГУ,
г. Краснодар
E-mail: sv.nataova@mail.ru*

Козырь Наталья Сергеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,
Кафедра «мировая экономика и менеджмент»,
Экономический факультет, КубГУ,
г. Краснодар
E-mail: n_k@mail.ru*

Согласно оксфордскому толковому бизнес-словарю «голландская болезнь» — это деиндустриализация экономики в результате открытия нового источника природного ресурса. Следовательно, данное явление является присущим только индустриальным странам. В мировой практике также известен аналог «голландской болезни» для стран с практически отсутствующей промышленностью — «африканский синдром».

Возникновение термина связано с открытием в конце 50-х — начале 60-х гг. месторождений природного газа в той части Северного моря, которая является территорией Голландии. Резкий рост экспорта газа послужил поводом увеличения инфляции и безработицы, падению экспорта продукции обрабатывающей промышленности и темпов роста доходов в 70-х гг. В различные исторические промежутки времени влиянию данной «болезни» были подвержены такие страны, как Мексика, Венесуэла, ОАЭ, Норвегия и др. [1].

Несомненно, «голландская болезнь» — это сложное и от этого еще более интересное явление. Деиндустриализация экономики — итог, к которому приводит влияние множества «симптомов», присущих ей. Во-первых, массовый экспорт сырья приводит к притоку в страну иностранной валюты и, следовательно, к ее удешевлению по отношению к национальной валюте. В свою очередь это негативно сказывается на конкурентоспособности товаров отечественного производства так называемого торгуемого сектора. В экономике любой страны существует торгуемый сектор, производящий товары, которые можно свободно экспортировать и импортировать, и неторгуемый, в рамки которого входят отрасли государственного сектора экономики, неконкурирующие с иностранными производителями, так как продукцию и услуги данного сектора невозможно транспортировать, потому что иностранные товары становятся дешевле относительно отечественных. Нельзя не отметить, что «голландская болезнь» приводит к тому, что обменный курс будет связан с экспортом ресурсов и будет меняться вместе с ценами на них, а это в свою очередь приводит к значительно ощутимой финансовой нестабильности в государстве. Еще одним «синдромом» проявления «голландской болезни» является переток капитала и трудовых ресурсов в добывающую промышленность из обрабатывающей. Негативным последствием является и тот факт, что происходит отставание страны в технологическом плане, ведь основным «мотором» внедрения новых технологий в производство является именно торгуемый сектор.

Все перечисленные мной «симптомы» в своем единстве являются факторами, которые приводят к постепенному сокращению отечественной промышленности, к регрессу всех отраслей за исключением добывающей, и как итог отраслевому перекосу в экономике, а все это не самым лучшим способом оказывает влияние как на политическом, так и на социальном положении государства, постепенно превращая ее в сырьевой придаток развитых государств.

Что же касается России? Подвержена ли она влиянию «голландской болезни»? Попытаюсь наиболее правильно дать ответ на данные вопросы.

Да, нельзя опровергнуть тот факт, что «голландская болезнь» — это объективная реальность для нашего государства, ведь явно заметен весьма значительный структурный перекося между добывающей промышленностью и другими отраслями экономики. Но, к сожалению, данное явление признается не всеми и в различных источниках можно встретить совершенно противоположные позиции относительно данного вопроса. Например, власти страны заявляют о том, что экономика

Российской Федерации находится в достаточно стабильном положении и никакой зависимости от нефти нет, в отечественных, но в особенности иностранных средствах массовой информации к нашей стране часто привязывается термин «голландская болезнь».

На мой взгляд, данная проблема является одной из наиболее актуальных для современной России. Обсуждения современными специалистами подверженности российской экономики «голландской болезни» заговорили не так давно, всего несколько лет назад. В 2000 году впервые о возможности ее появления заговорил Герман Греф — министр экономического развития и торговли России, выступая со своим докладом перед депутатами Государственной Думы. Возможной точкой отсчета начала «заражения» России данной болезни можно считать 1703 год — время первых находок месторождений нефти. Однако, нужно заметить, что нефтедобывающая отрасль не была главной в российской, а затем и советской экономике. Реальной точкой отсчета являются 70-е года 20-го столетия, когда правительство СССР во внешнеэкономической политике стало ориентироваться на экспорт нефти и природного газа, в обмен на продукцию обрабатывающей промышленности других стран. Отличительной особенностью России является то, что правительство страны не делало никаких попыток снизить зависимость от экспорта нефти [2]. Это происходило по различным причинам.

Приведем несколько исторических факторов, подтверждающих влияние «голландской болезни» на Россию:

1. В 70-е года XX века правительство СССР приняло во внешнеэкономической политике ориентацию на экспорт нефти и газа. На тот момент данные действия оказались оправданными: среднегодовая мировая цена на нефть марки «Brent» к 1980 увеличилась почти в 8 раз. Но уже к 1984 году цены снизились на 40, а к 1986 на 71 %, что послужило одной из причин глубокого кризиса, из которого СССР так и не смогли выйти [3].

2. Проведенные после 1991 года реформы, связанные с либерализацией торговли, привели к тому, что большое число отечественных предприятий оказались неконкурентоспособны, так как были перемещены из неторгуемого сектора в торгуемый. Выпуск продукции машиностроения снизился на 64% за период с 1991 по 1994 гг., пищевой на 47 %, легкой на 89 %. Выпуск же нефтедобывающей промышленности упал всего на 32 %, а газовой на 12 %, что обеспечило увеличение доли продукции этих отраслей в ВВП [4].

3. В 1998 году страну постиг финансово-экономический кризис, одной из причин которого явилось падение цен на нефть.

С этого же периода начинается время довольно быстрого роста ВВП. При начавшемся активном развитии промышленности в России, учитывая предыдущие ее года упадка, экспортная направленность страны все равно только усилилась, а при быстром росте ВВП главную роль играет очередной рост цен на нефть (1998 г. — \$ 12,28; 2000 г. — \$ 27,6; 2002 г. — \$ 24,36; 2005 г. — \$ 50,64) [5].

Можно сделать вывод, что, несмотря на рост показателей ВВП, экономическое развитие страны остается кажущимся, а сам рост ВВП зависит от роста цен на нефть.

Наиболее эффективными считаю теоретические представления о лечении «голландской болезни» в России отечественных экономистов Г. Фетисова и О. Забелиной. Проведя подробный анализ работ данных авторов, мы вывели, что вылечить «голландскую болезнь» в нашей стране лишь узким спектром мер, вроде накопления средств в ЗВР или протекционистской политикой, невозможно, потому что для этого необходима полная перестройка всей экономики государства. Если в таких европейских странах, как Голландия и Норвегия такие меры были еще весьма приемлемы (в силу развитости их промышленности и других неэкономических особенностей), то для успешного развития России, необходимо применять комплексный метод [6], [7].

Следует создать благоприятную социальную обстановку, поощряя уважение закона и стимулируя деловую активность граждан. Необходимо и не забывать о человеческом капитале, и о развитии науки — для этого нужно усовершенствовать либо реформировать систему образования.

В экономической сфере нужно стимулировать развитие торгуемого сектора всем набором мер, доступных правительству страны. При этом нельзя опрометчиво стремиться к сиюминутной выгоде, то есть нельзя допускать ошибку, которая, по сути, и является предпосылкой возникновения «голландской болезни», инвестируя в наукоемкие и высокотехнологические отрасли производства.

Список литературы:

1. Веев А. «Шок, реверс, инфляционно-девальвационная спираль, «голландская болезнь» — имеет ли все это отношение к России?»// «Модернизация российской экономики», книга 1, 2010. — с. 184—185.
2. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.wto.org> (дата обращения 13.03.13).
3. Забелина О. «Российская специфика «голландской болезни»// «Вопросы экономики», 2009. — № 11. — с. 60—75.

4. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.imf.org> (дата обращения 10.03.13).
5. Фетисов Г. «Голландская болезнь» в России: макроэкономические и структурные аспекты// «Вопросы экономики», 2006. — № 12.
6. Фетисов Г. «Задача снижения зависимости российской экономики от сырьевого экспорта и альтернативы экономической политики»// «Проблемы прогнозирования», 2010. — № 3(108). — с. 17—34.
7. Хартман Й. «Бедная богатая Россия», 2009 [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.inosmi.ru/translation/227615.html> (дата обращения 05.03.13).

СЕКЦИЯ 6.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фролова Елена Игоревна

*преподаватель ЯрГУ им. П.Г. Демидова,
г. Ярославль*

Карачев Игорь Андреевич

*студент ЯрГУ им. П.Г. Демидова,
г. Ярославль*

E-mail: karachev2011@yandex.ru

Успешная деятельность предприятия во многом зависит от правильно разработанной производственной программы. Ее разработка является довольно сложным процессом, поэтому после ее составления необходимо дать оценку ее эффективности [2, с. 16]. Эффективность принимаемого плана оценивается путем определения основных показателей использования ОПФ (ОПФ) предприятия:

Таблица 1.

Основные показатели использования ОПФ [1, с. 86—88]

Показатель	Пояснение	Формула
фондоотдача	отношение стоимости выпущенной продукции к среднегод. ст-ти ОПФ	$FO = \frac{ВП}{ОФср. год.}$
фондоемкость	обратный показатель фондоотдачи	$Фемк. = \frac{ОФср. год.}{ВП}$
Фондовооруженность	отношение среднегод. ст-ти ОПФ к среднесписочной численности работников	$Фв. = \frac{ОФср. год.}{Тспис.}$
Фондорентабельность	отношение прибыли предприятия к среднегод. ст-ти ОПФ	$Френт. = \frac{Пр}{ОФср. год.}$

На изменение уровня фондоотдачи оказывает влияние ряд факторов [1, с. 17]. Анализу подвергаются наиболее важные из них: изменение фондоотдачи активной части фондов, изменение доли активной части фондов в общей их сумме. Общая величина изменения фондоотдачи рассчитывается по формуле:

$$\Phi O = \frac{ВП}{ОФср. год.} = \frac{АФср. год.}{ОФср. год.} \times \frac{ВП}{АФср. год.} = У а. \times \Phi O \text{ акт.} \quad (1)$$

$$\Delta \Phi O = \Delta \Phi O \text{ уд} + \Delta \Phi O \text{ акт} \quad (2)$$

где: $\Delta \Phi O \text{ уд}$ — изменение фондоотдачи за счет изменения удельного веса активной части ОПФ планового периода по сравнению с отчетным, руб.;

$\Delta \Phi O \text{ акт}$ — изменение фондоотдачи активной части, руб.

$$\Delta \Phi O \text{ уд} = (У а. п. - У а. о.) * \Phi O \text{ п. о.}, \quad (3)$$

где: $У а. п.$, $У а. о.$ — удельный вес (коэффициент) активной части фондов соответственно в отчетном и плановом периодах;

$\Phi O а. о.$ — фондоотдача активной части ОПФ в отчетном периоде, руб.

$$\Delta \Phi O \text{ акт} = (\Phi O а. п. - \Phi а. о.) * У а. п., \quad (4)$$

где: $\Phi O а. п.$ — фондоотдача активной части ОПФ в плановом периоде, руб.;

$У а. п.$ — удельный вес (коэффициент) активной части ОПФ в плановом периоде.

Чтобы рассчитать, как повлияло изменение фондоотдачи на увеличение выпуска продукции, необходимо изменение фондоотдачи ОПФ за счет каждого фактора умножить на фактическую среднегодовую стоимость ОПФ.

Большое значение в управлении выпуском продукции имеет оценка фактического выпуска в границах «минимальный» — «максимальный» объем производства. Сопоставление с минимальным, безубыточным объемом позволяет оценить зону «безопасности» предприятия и при отрицательном значении «безопасности» снять с производства отдельные виды продукции, изменить условия производства и тем самым снизить издержки или прекратить производство продукции [4, с. 246—247].

Безубыточный объем производства рассчитывается по товарной продукции на основе равенства выручки от ее реализации и суммы постоянных и переменных издержек или равенства маржинального дохода и переменных издержек.

$$КО = \frac{ПЗ}{ВМ/ТП} \quad (5)$$

Маржинальным доходом, или валовой маржой, называют доход после покрытия переменных издержек. К переменным издержкам относятся расходы на заработную плату, отпуска, отчисления, сырье и материалы, на комплектующие, на брак и прочие.

$$ВМ = ТП - ПрЗ \quad (6)$$

С понятием «безубыточный объем» тесно связано понятие «запас финансовой прочности». Запас финансовой прочности (зона безопасности) представляет собой разность между фактическим и безубыточным объемами.

$$ЗФП = \frac{ТП - КО}{ТП} \quad (7)$$

Для оценки эффективности производственной программы ОАО «Ярославский завод РТИ» рассмотрим динамику производства продукции завода за период 2005—2010 гг. (Таблица 2) [3]

Таблица 2.

Динамика производства продукции, тыс. руб.

Год	Объем производства готовой продукции в текущих ценах	Индекс цен	Объем производства готовой продукции в ценах базисного года	Темпы роста производства %	
				базисные	ценные
2005	536780	1,00	536780	100	100
2006	640474	1,19	538213	100,3	100,3
2007	810410	1,31	519860	96,8	96,6
2008	891583	1,10	519937	96,9	100,0
2009	620455	0,70	516894	96,3	99,4
2010	776658	1,25	517620	96,4	100,1

Из таблицы 2 видно, что с 2005 по 2006 год происходит рост объема производства на предприятии, а затем по 2009 год наблюдается его снижение. Среднегодовой темп прироста выпуска продукции, рассчитанный по среднегеометрической взвешенной составил — 0,61 %. Основной причиной снижения показателей в указанный период следует назвать мировой экономический кризис, который отразился также и на финансово-экономической деятельности предприятия. Однако в 2010 году наметился позитивный сдвиг.

Следует отметить, что производственные мощности загружены в целом по предприятию на 72,6 %, то есть можно рассчитывать на резервные мощности и планировать увеличение производства продукции в будущем.

Производственная мощность предприятия характеризуется максимальным количеством продукции соответствующего качества и ассортимента, которое может быть произведено им в единицу времени при полном использовании ОПФ в оптимальных условиях их эксплуатации.

Исходные данные для анализа влияния использования ОПФ на изменение прибыльности предприятия приведем в виде таблицы 3 [3].

Таблица 3.

Состав и структура основных производственных средств

Состав ОПФ	2009 (в т. р.)	2010 (в т. р.)	Изменения	%
Здания	131297	134064	+2767	+102,12
Передаточные устройства	35598	35930	+332	+100,93
Машины и оборудование	132300	160388	+28088	+121,23
Транспортные средства	1500	9054	+7554	+603,60
Произв. и хоз. инвентарь	2375	2435	+60	+102,52
Другие виды основных фондов	58	0	-58	0
Земельные участки	2606	4416	+1810	+169,45
Всего	305734	346287	+40553	+113,24

Из таблицы видно, что в целом основные фонды в 2010 годы выросли на 40553 тыс. руб. по сравнению с 2009 годом, и произошло это в основном за счет активной части ОПФ — машин и оборудования (рост 28088 тыс. руб.). Предприятием было приобретено новое

оборудование, что позволит обеспечить рост объемов производства продукции.

Рассмотрим степень эффективности использования ОПФ и проведем факторный анализ изменения при этом прибыли (Таблица 4).

Таблица 4.

Основные показатели для расчета уровня использования ОПФ

	2009	2010	Изменения	Темпы изменений
Объем произв-ва продукции (+ НЗП) (в т. р.)	744546	931989	+187443	+125,18
Основные произв. фонды (в т. р.)	305734	346287	+40553	+113,26
Среднегодовая стоимость ОПФ (в т. р.)	299219	326011	+26792	+108,95
Активная часть ОПФ (в т. р.)	170273	198753	+28480	+116,73
Удельный вес активной части ОПФ (в %)	55,7	57,4	+1,70	+103,06

Рассчитаем коэффициенты ФО, Фем., Фв. и Френт. в сравнимых периодах (формулы см. Таблица 1; Таблица 5).

Таблица 5.

Динамика коэффициентов использования основных фондов

Показатель	2009	2010	Изменения	Темпы изменений
Фондоотдача (в т. р.)	2,49	2,86	+0,37	+114,86
Фондоемкость (в т. р.)	0,4	0,35	-0,05	+87,50
Фондовооруженность (в т. р.)	269,8	286,2	+16,40	+106,08
Фондорентабельность (в т. р.)	0,36	0,46	+0,10	+127,78
Производительность труда (в т. р.)	671,37	818,25	+146,88	+121,88

Анализ таблицы позволяет сделать вывод о том, что все показатели использования основных фондов, за исключением фондоемкости, возросли в отчетном году по сравнению с базисным. Отрицательное изменение показателя фондоемкости объясняется тем, что при переходе предприятия на некоторых участках с трехсменного на четырехсменный режим работы повышается эффективность производства и улучшается

использование производственных фондов. Темпы роста фондовооруженности существенно ниже темпов роста производительности труда, что говорит об отсутствии потребности предприятия в дополнительных капитальных вложениях и об эффективном использовании основных фондов. Рост фондорентабельности в динамике характеризует в целом снижение затрат предприятия на выпуск и реализацию продукции.

Следует также отметить рост в динамике показателя фондоотдачи — обобщающего показателя, характеризующего уровень использования основных фондов предприятия. На изменение уровня фондоотдачи оказывает влияние ряд факторов, а именно: изменение доли активной части производственных фондов (изменение структуры ОПФ) и изменение фондоотдачи активной части фондов.

Проведем факторный анализ фондоотдачи как одного из основных показателей эффективности принимаемого на предприятии плана производства (формулы (1)—(4)).

$$FO(2009) = 55,7 \times 2,49 = 138,693$$

$$FO(2010) = 57,4 \times 2,86 = 164,164$$

$$\Delta FO \text{ у (a)} = (57,4 - 55,7) \times 2,86 = 4,862$$

$$\Delta FO \text{ (a)} = (2,86 - 2,49) \times 55,7 = 20,609$$

Анализ показал, что изменение фондоотдачи ОПФ происходит под влиянием изменения фондоотдачи активной их части, то есть путем повышения эффективности использования передаточных устройств, машин и оборудования, регулирующих приборов. Изменение структуры производственных фондов в рассматриваемый период не оказывает решающего влияния на изменение фондоотдачи, это говорит об относительной стабильности и неизменности структуры фондов. Соответственно на предприятии сохраняется баланс активной и пассивной части в структуре ОПФ и увеличивать объемы выпуска продукции надо за счет более эффективного использования активной части ОПФ.

Определим уровень влияния таких показателей как фондоотдача, фондовооруженность, численность и рентабельность, на изменение величины прибыли предприятия (Таблица 6).

Таблица 6.

Влияние факторов на изменение прибыли, тыс. руб.

Показатель	Расчет уровня влияния	Уровень влияния на выпуск продукции
Фондоотдача	$(\Phi O_{10} - \Phi O_{09}) * T_{\text{спис.10}} * \Phi_{\text{воор.10}} * P_{\text{ВП09}}$	+17354,03
Фондовооруж-ть	$T_{\text{спис.10}} * \Phi O_{09} * (\Phi_{\text{воор.10}} - \Phi_{\text{воор.09}}) * P_{\text{ВП09}}$	+6679,23
Численность	$(T_{\text{спис.10}} - T_{\text{спис.09}}) * \Phi O_{09} * \Phi_{\text{воор.09}} * P_{\text{ВП09}}$	+2894,16
Рентабельность	$T_{\text{спис.10}} * \Phi O_{10} * \Phi_{\text{воор.10}} * (P_{\text{ВП10}} - P_{\text{ВП09}})$	+15003,68
Всего		+41931,10

Анализ показал, что все рассмотренные показатели оказали положительное влияние на величину прибыли, которая возросла на 41,9 млн. руб. Наибольший удельный вес среди факторов имеют показатели фондоотдачи (41 %) и рентабельности выпущенной продукции (36 %).

Рассчитаем показатели прибыльности (ВМ), критического объема (КО) и запаса финансовой прочности предприятия на 2009 год (формулы (5)—(7)) для того чтобы выявить тенденцию движения точки критического объема (Табл. 7).

Таблица 7.

Расчет критического объема по товарному выпуску, тыс. руб.

Наименование показателя	2009 год	2010 год	Отклонение, ±
Товарная продукция (ТП)	654 570,9	776 658,1	+122 087,20
Затраты (З)	617 491,2	735 427,70	+117 936,50
Переменные затраты (ПрЗ)	386 109,9	467 843,30	+81 733,40
Постоянные затраты (ПЗ)	231 381,3	265 584,40	+34 203,10
Валовая маржа (ВМ=ТП-ПрЗ)	268 461	308 814,80	+40 353,80
Критический объем (КО=ПЗ/(ВМ/ТП))	564 161,9	667 935,20	+103 773,31
Запас фин. проч. =(ТП-КО)/ТП	0,13	0,14	+0,01

ЗФП у предприятия возрос в абсолютном выражении на 18313,90 тыс. руб. при увеличении объема выручки

на 122 087,20 тыс. руб. Отрицательное влияние на этот показатель оказало увеличение КО на 103 773,4 тыс. руб.

Повышение точки критического объема объясняется увеличением доли маржинального дохода в цене, то есть ростом удельных переменных издержек.

Таким образом, производственная программа на сегодня достаточно совершенна, завод работает стабильно и прибыльно. В сложившейся ситуации основным из путей совершенствования производственной программы предприятия может стать путь модернизации оборудования и оснастки.

Список литературы:

1. Зайцев Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учеб. пособие. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 455 с.
2. Использование производственных фондов / Г. Уварова, В. Анташов // Экономика и жизнь — 2009. — № 8.
3. ОАО «Ярославский завод РТИ» // Официальный сайт. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.yarti.ru> (дата обращения 20.04.2013).
4. Экономика предприятия: Учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и В.А. Швандара. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.

СЕКЦИЯ 7.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Дрючина Елена Ивановна

канд. экон. наук, доцент МФПУ «Синергия», г. Москва

Потапова Ольга Николаевна

канд. экон. наук, доцент МФПУ «Синергия», г. Москва

E-mail: OPotapova@mfsra.ru

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы между субъектами предпринимательства, как на национальных, так и на мировых рынках значительно возрастает необходимость формирования и укрепления компаниями своих конкурентных позиций. Это вынуждает любое предприятие осуществлять постоянные поиски резервов повышения эффективности своей деятельности для достижения устойчивого конкурентного положения. Одним из важнейших резервов является разработка и реализация компаниями обоснованных и эффективных стратегий конкурентного поведения.

Новые правила поведения в конкурентной среде бизнеса обусловлены, в первую очередь, развитием международных экономических отношений и научно-техническим прогрессом. Хотя динамика внешней среды не позволяет осуществлять достоверные прогнозы, в то же время, отсутствие ясных долгосрочных целей вносит в деятельность контрагентов дополнительный элемент неопределенности. В этих условиях проблема разработки эффективной стратегии конкурентного поведения чрезвычайно актуальна.

Любая фирма, функционирующая на национальном рынке и тем более выходя и осваивая мировой рынок, должна четко представлять свои основные направления деятельности и выделять приоритеты своего развития. В противном случае она вынуждена двигаться вслед за изменениями рыночной конъюнктуры, будучи

не способной занять устойчивое конкурентное положение на рынке и противостоять конкурентам.

Теория предлагает разнообразные подходы к формированию стратегий, которые позволили бы компаниям устанавливать долгосрочные цели, намечать траекторию роста, принимать эффективные тактические решения, а также сохранять сбалансированный характер деятельности в конкурентной среде бизнеса. Фактор сбалансированности проявляется себя, прежде всего, в гармоничном развитии четырех основных направлений стратегии: потребители, конкуренты, партнеры, персонал.

Соперничающие между собой субъекты стремятся к осуществлению целей и задач, имеющих различные структурные уровни. Самый существенный уровень — стратегический. Компании должны определить и сформулировать основополагающие цели — стратегические цели и инструменты для их достижения. Этими инструментами и являются стратегии конкурентного поведения.

На практике субъекты предпринимательства разрабатывают и применяют различные стратегии: производственные, снабженческо-бытовые, финансовые, учетные, кадровые и другие. Все они реализуются посредством конкурентного поведения. Вместе с тем, эти стратегии отличаются от конкурентных стратегий, имеющих поведенческую основу.

Разработка стратегий конкурентного поведения начинается с выделения комплекса долговременных действий по отношению к конкурентам. Добиться реальной конкурентоспособности, стать лидером невозможно без глубокого анализа сильных и слабых сторон деятельности соперников в конкурентной среде бизнеса, выделяя при этом приоритетные, первоочередные направления развития. Одним из важнейших факторов выбора и обоснования стратегий конкурентного поведения является наличие у субъектов предпринимательства стратегических конкурентных преимуществ в основных направлениях бизнеса компании. Для таких конкурентных преимуществ характерна устойчивость существования во времени и отсутствие таких преимуществ у конкурентов. Действия субъектов предпринимательства по обеспечению стратегических конкурентных преимуществ имеют вполне обоснованный, рациональный характер, направленный на признание внешней конкурентной средой.

Примером разработки и успешного использования стратегических конкурентных преимуществ является деятельность компании Nike. 99 % продукции этой фирмы производится за рубежом (Китай и страны Юго-Восточной Азии), а 55 % продаж приходится на рынок США. Аутсорсинг производства в страны с дешевой рабочей силой,

используемый компанией, является ее стратегическим конкурентным преимуществом.

Мировые игроки гостиничного бизнеса как то: «Хилтон», «Мэриотт», «Шератон» имеют собственность, рассредоточенную по всему миру. Эти компании используют единую торговую марку, единый стандарт обслуживания и единую систему бронирования номеров из любой точки земли, что бесспорно является их стратегическим конкурентным преимуществом.

На практике стратегия конкурентного преимущества представляет собой совокупность ключевых решений фирмы по выявлению стратегических конкурентных преимуществ; определению основных мотивов выхода и освоения рынка; распределению видов деятельности; выбору форм выхода и освоения национального и мирового рынков.

Важной стратегической целевой установкой компаний является определение стратегических областей деятельности, в том числе видов, направлений дифференциации и диверсификации собственного бизнеса, классификация которых имеет иерархический характер.

Значимым для субъектов предпринимательства является определение своего стратегического конкурентного окружения, а также выбор стратегических клиентов. Предпочтения клиентов имеют определяющее значение при разработке и обосновании конкурентной стратегии. При этом степень конкретизации стратегических клиентов может быть различной. Так, например, компании Benetton, ИКЕА, Reebok, Nike, используя электронные системы сбора данных о продажах своих товаров (electronic point-of sale date), поддерживают тесную связь с потребителями, постоянно отслеживая все изменения спроса, модифицируя производство.

Компании также определяют стратегических контрагентов и формируют отношения с ними. Коммуникации с контрагентами включают вхождение в наиболее важные для компании цепочки ценностей и их использование для формирования и обеспечения роста собственных стратегических конкурентных преимуществ за счет возможностей и конкурентного потенциала партнеров и для обеспечения доминирующей конкурентной позиции по сравнению с партнерами.

При определении состава стратегических партнеров компании должны четко представлять, с кем они будут взаимодействовать для освоения стратегических областей бизнеса, а с кем такое взаимодействие не предусматривается.

Одной из самых известных и универсальных классификаций стратегий конкурентного поведения, является классификация М. Портера. По мнению М. Портера, основой конкурентной стратегии является

умение устанавливать границы, т. е. те пределы, которых она собирается достичь на рынке [1, с. 47]. Он выделяет родовые стратегии и адаптирует их к условиям осуществления бизнеса на национальном и международном рынках в зависимости от степени глобализации рынка, широты охвата рыночного сегмента, обслуживаемого компанией. При этом учитывается тот факт, что если компания выходит за пределы национального рынка, круг ее возможностей значительно расширяется. Вместе с тем, каждое решение, связанное с разработкой и обоснованием стратегий конкурентного поведения на международных рынках, требует тщательной оценки многочисленных политических, финансовых и коммерческих рисков, отсутствующих внутри национальных рынков.

М. Портер определяет три базовые стратегии конкурентного поведения компаний: стратегия дифференциации, стратегия лидерства по издержкам, стратегия фокусирования на товаре.

Стратегия дифференциации товаров или услуг позволяет создать у потребителей убежденность в том, что продукт компании превосходит подобный продукт конкурентов, т. е. воспринимается в рамках отрасли как уникальный. Дифференциация может осуществляться в самых разнообразных формах, например, по престижу дизайнера или бренда (Mercedes в автомобилестроении), по технологии (фирма Hyster в производстве автопогрузчиков, Macintosh — в области стереокомпонентов), по функциональным возможностям (Jenn-Air — в производстве электроплит), по обслуживанию потребителей (Grown Cork and Seal — в производстве металлической тары), по дилерской сети (Caterpillar Tractor — в строительной технике). Часто компании дифференцируют свою деятельность по нескольким направлениям. Так, например, Caterpillar Tractor обладает не только широкой дилерской сетью, отличной организацией обеспечения качественными запасными частями, но и высоким качеством и надежностью продукции.

Суть стратегии лидерства по издержкам заключается в достижении отраслевого лидерства в издержках путем создания и эффективного использования производственных мощностей, жесткого контроля производственных расходов, минимизации затрат в системе сбыта, рекламе и др. Примером компании, успешно применившей данную стратегию, может служить фирма Harnischfeger, производящая подъемные краны. Фирма занимается реконструкцией кранов на основе применения модульных компонентов, что позволяет снизить расходы материалов. Использование сборочного конвейера, закупка комплектующих изделий крупными партиями позволила снизить цены и увеличить рыночную долю с 15 % до 25 %.

Стратегия фокусирования на товаре, определенной группе покупателей или на узконаправленном сегменте рынка может иметь разнообразные формы. Но, в отличие от стратегии дифференциации и низких издержек, охватывающих отрасль в целом, эта стратегия нацелена на определенный, небольшой сегмент рынка и основная задача фирмы — выглядеть привлекательно для этого сегмента покупателей.

В процессе реализации этой стратегии, фирма достигает дифференциации за счет более эффективного удовлетворения потребностей рынка или снижения затрат путем разработки продукции под запросы конкретных покупателей. Например, фирма Fort Howard Paper концентрируется на узком сегменте бумажных изделий промышленного применения, избегая производства потребительских товаров; фирма Martin Brower оптовую торговлю продовольственными товарами ограничивает несколькими сетями, размещает товарные склады вблизи с фирмой, будучи нацеленной на удовлетворение специализированных потребностей клиентов.

Рассмотренная выше классификация конкурентных стратегий, однако, не дает возможности в полной мере учесть поведение компаний: крупных, средних, малых, узкоспециализированных, с широкой дифференциацией ассортимента в различных рыночных ситуациях. Такой подход к характеристике конкурентных стратегий, основанный на рациональном выборе стратегических областей бизнеса в зависимости от конкретных обстоятельств, имеющих поведенческую основу, предлагает профессор Рубин Ю.Б. [2, с. 278—330]

Рассматривая конкурентные стратегии как элемент предпринимательских стратегий, он отмечает при этом их кардинальное отличие от производственных, финансовых, сбытовых, инновационных, кадровых и других типов. Это отличие состоит в необходимости максимального учета характера поведения компаний в конкурентной среде бизнеса. Так, одни компании стремятся увеличить свою рыночную долю, нарастить ресурсный и конкурентный потенциал путем ослабления и устранения конкурентов, другие — за счет присоединения конкурентов и превращения их в собственные подразделения, третьи — путем обособления от соперников.

В зависимости от конкретных целевых установок по осуществлению комплекса долговременных действий по отношению к стратегическим соперникам фирма-конкурент, соперничая за наилучшие конкурентные позиции, может применять по отношению к соперникам ряд стратегий. Например, целью использования стратегии механической монополизации, является ослабление конкурентов, вытеснение их с рынка. Суть стратегии интегрирующей консолидации (немехани-

ческой монополизации) состоит в увеличении рыночной доли компании не за счет механического вытеснения конкурентов с рынка, а за счет их присоединения. Стратегия простого обособления направлена на обеспечение безопасного функционирования бизнеса путем организационного дистанцирования от соперников. Стратегия полного обособления бизнеса применяется компаниями в том случае, когда конкурентное соперничество не приводит к стратегическим выгодам. Компании в этом случае стремятся найти собственную рыночную нишу, удержать ее не вступая в прямое столкновение с соперниками, уклоняясь от конкурентной борьбы, изолируя свой бизнес от конкурентов. На сотрудничество с конкурентами направлены стратегии кооперативной солидарности и компромиссного сотрудничества.

С точки зрения охвата рынков и масштаба деятельности международные конкурентные стратегии подразделяются на мультинациональные и глобальные. Компании, выбирающие глобальную стратегию, осуществляют свою деятельность в высокотехнологичных сферах (электроника, телекоммуникации), значительные масштабы которой позволяют сократить расходы на НИОКР. Деятельность сопровождается формированием глобальных предпринимательских сетей.

Потребность в мультинациональной стратегии возникает в случае значительных различий в условиях конкуренции разных стран. Стратегия в этом случае представляет собой совокупность стратегий для отдельных стран при общей ее целевой направленности.

Представление различных видов деятельности компании в виде цепочки ценности позволяет выявить стратегические проблемы и возможности для реализации той или иной международной стратегии.

Итак, разнообразие задач, которые ставят перед компаниями их владельцы, приводит к разнообразию стратегий конкурентного поведения в конкурентной среде бизнеса.

Список литературы:

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблшер, 2011. — 464 с.
2. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учебник. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. — 944 с.

СЕКЦИЯ 8.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Костромин Пётр Александрович

*аспирант ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»,
г. Москва*

E-mail: kostroma2008loko@rambler.ru

Устойчивое развитие предприятия представляет собой комплексное понятие, которое зависит от большого количества экономических, экологических и социальных факторов. В условиях решения задач всесторонней модернизации экономики актуальной становится проблема сохранения и оценки устойчивого развития предприятия, так как различные стратегии модернизации по-разному влияют на показатели его устойчивого развития. В связи с этим, в статье рассмотрены основные стратегии модернизации и их влияние на показатели устойчивого развития предприятия.

Классическое определение устойчивого развития было дано в опубликованном в 1987 году докладе «Наше общее будущее» Комиссией ООН по окружающей среде и развитию [12]. Согласно этому документу устойчивое развитие — это такое развитие, при котором удовлетворяются потребности настоящего развития, но не ставится под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Однако в условиях модернизации экономики предприятий возникает вопрос необходимости потребления значительного количества экономических, экологических и социальных ресурсов за относительно короткий промежуток времени, что создаёт угрозы для возможности сохранения устойчивого развития предприятия.

Тема устойчивого развития предприятий получила особую актуальность после мирового финансово-экономического кризиса, поразившего мировую экономику в 2007 году и приведшего к 2011 году к значительному ухудшению основных показателей

мировой экономики, снижению доверия к устойчивости рынков, платёжеспособности предприятий и даже к надёжности экономических систем государств. Одной из его основных причин стала неэффективная деятельность крупных предприятий, которые принимали на себя чрезмерные риски по основной деятельности, а затем скрывали неудачные результаты реализуемых проектов.

Различные предлагаемые типы модернизации по-разному воздействуют на основные показатели устойчивого развития предприятия, поэтому для предприятия необходимо выявить набор ключевых показателей устойчивого развития для целей оценки степени влияния на них различных типов модернизации.

Страны с развитой рыночной экономикой используют стратегию «наращивания», сущность которой состоит в разработке и применении на практике инноваций, основывающихся на накопленном годами научно-техническом потенциале. То есть в развитых странах инновации работают сами на себя, позволяя, используя имеющиеся достижения науки, значительно продвинуться в решении задач модернизации и инновационного развития.

Развивающиеся страны наиболее часто используют модели переноса инноваций из наиболее развитых стран, а также догоняющего развития, предусматривающего выпуск такой производственной продукции, которая ранее уже выпускалась в развитых странах.

Большинство авторов предлагают методику оценки интегрального коэффициента устойчивого развития как средней геометрической из коэффициентов, выраженных в долях единицы, по общей формуле [1, 4, 7, 10, 11]:

$$Y = \sqrt[n]{\alpha_1 * K_1 * \alpha_2 * K_2 * \dots * \alpha_n * K_n},$$

где: Y — интегральный показатель устойчивого развития предприятия;

α — вес показателя, определяемый экспертным путём;

K — показатель, выраженный в долях единицы;

n — количество используемых показателей.

Круг таких коэффициентов достаточно широк и различные авторы предлагают свои наборы коэффициентов, основные из которых представлены в таблице 1 [1, 4, 7, 10, 11].

Таблица 1.

Основные показатели устойчивого развития предприятий

Экономические показатели	
Финансовые коэффициенты	Технологические коэффициенты
маневренности и автономии	годности основных фондов (ОФ)
текущей платёжеспособности	обновления ОФ
финансовой зависимости	прироста ОФ
Организационные коэффициенты	Производственные коэффициенты
эффективности управления	производственной устойчивости
экономичности оргструктуры	рентабельность производства
чистая прибыль на 1 работника управления	производственного потенциала
Маркетинговые коэффициенты	Инвестиционные коэффициенты
изменения объёмов продаж	Инвестиционной активности
маркетинговых затрат	Инвестиций в основной капитал
доля рынка	Инвестиций в НИОКР
оборота товарных запасов	Финансовых инвестиций
Инновационные коэффициенты	
прогрессивности оборудования	обновления активной части ОФ
прироста производительности труда	обновления продукции
Экологические показатели	
безотходность производства	уровень использования вторичного сырья
коэффициент ресурсосберегающих технологий	уровень загрязнения окружающей среды
Социальные показатели	
стабильность кадров	обеспеченность нормальных условий труда
отношение средней зарплаты на предприятии к средней зарплате по отрасли	задолженность по зарплате на 1 работника

Так как единичное предприятие входит в состав промышленности, которая, в свою очередь, — в состав российской экономики, то политика модернизации, проводимая государством, по-разному влияет на показатели устойчивого развития предприятий.

Модель догоняющего развития предусмотрена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [5]. Однако данная модель не учитывает динамику экономического роста наиболее развитых стран, так как даже успешное внедрение ранее выпускавшейся инновационной продукции требует финансовых и временных затрат,

что может только усилить отставание от наиболее прогрессивных стран, затраты которых на внедрение инноваций меньше, благодаря уже накопленному опыту и наличию необходимого финансирования. Кроме того, в принципе невозможно в достаточном количестве заимствовать все технологии и продукцию, выпускающуюся в развитых странах, что создаст дисбаланс между ведущими отраслями, для которых эта модель применима и будет использоваться, и прочими отраслями, которые будут в дальнейшем деградировать [3]. Данная модель не предусматривает резкой смены техники и технологии производства, так как своей целью ставит заимствование ранее существовавших способов производства как стартовой площадки для развития своих. Однако в российских условиях такая модель может привести к ещё большему отставанию в развитии инновационных процессов производства, так как развитые страны по определению совершенствуют свои технологии опережающими, по сравнению с нами, темпами. Таким образом, повысив на время уровень инновационной устойчивости, технологическая и финансовая устойчивость таких предприятий будет снижаться, что негативно повлияет на перспективы устойчивого развития предприятий в целом.

Использование модели переноса инноваций создаёт зависимость от степени использования инновационных технологий в развитых странах и не может быть использована для отраслей, являющихся приоритетными с точки зрения национальной безопасности. Кроме того, создание преференций для привлечения иностранных производителей без программ по обмену опытом создаёт предпосылки исключительно для завоевания национального рынка иностранными фирмами-конкурентами и не способствует заимствованию наиболее прогрессивных разработок отечественными предприятиями. Следовательно, данная модель также не решает проблем состояния реального сектора экономики и потребностей в обновлении основного капитала, особенно его активной части, а также снижает рыночную устойчивость предприятий, так как крупнейшие иностранные корпорации не передадут свои наиболее прогрессивные технологии без перспектив организации собственного производства в России и завоевания национального рынка.

Понимая существующие недостатки данных моделей, российскими учёными-экономистами С. Глазьевым и В. Мау была выдвинута идея о необходимости опережающей модернизации [2, 6]. Данная стратегия предусматривает определение ключевых направлений технологического прогресса, развитие производства в данных областях, что позволит российской экономике раньше других начать

получать максимальные выгоды от будущей волны экономического роста. Однако, по поводу механизмов перехода к опережающей модернизации в российской научной среде развернулась дискуссия. Наибольшие различия в решении этих проблем содержатся в аналитическом докладе Центра исследований постиндустриального общества «Принуждение к инновациям: стратегия для России» [8] и в докладе Института современного развития «Россия XXI века: образ желаемого завтра». В докладе Института авторы формулируют концепции противоположной модели модернизации. Особое значение приобретает гуманитарная составляющая: ценности и принципы, мораль и мотивация [9]. Новые ценности и принципы меняют соотношение статусов власти и общества, государства и человека.

По мнению специалистов Центра исследований постиндустриального развития такая стратегия может пройти достаточно болезненно для некоторых предприятий, так как сильная зависимость от экспортно-сырьевой модели развития не стимулирует крупные предприятия внедрять инновационные разработки [8]. Для многих собственников совершенно невыгодно проводить политику модернизации, такие действия создадут не только угрозы для устойчивого развития предприятия, но и поставят под вопрос саму возможность его существования в отрасли. Однако ввиду того, что хозяйствующие единицы являются структурными элементами экономики, такой «эгоизм» предприятий неприемлем для развития страны в целом.

Таким образом, несмотря на то, что опережающая модель модернизации экономики создаст определённые проблемы для устойчивости и экономического состояния многих предприятий в настоящем, она представляется более предпочтительной для их целей развития в будущем. Внедрив новые технологии в прорывные области развития, можно добиться значительного обновления основных фондов, что будет способствовать повышению производственной и инновационной устойчивости. Выпуск продукции, востребованной как отечественным, так и мировым рынком, повысит рыночную и финансовую устойчивость предприятий. При этом, такая модель наиболее совместима с принципами экологической устойчивости, так как предполагает повсеместное внедрение ресурсосберегающих технологий и снижение выбросов отходов производства в окружающую среду. Кроме того данная модель позволяет развивать социальную устойчивость предприятия путём интеллектуализации производства, улучшения условий труда и развития человеческого потенциала, подчеркивая, что человеческие ресурсы являются самыми важными ресурсами в экономике предприятия.

Список литературы:

1. Алексеевко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий. Экономика и организация управления. 2009. — № 2. — С. 50—60.
2. Глазьев С. Об альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики. Российский экономический журнал. 2011. — № 4. — С. 68—85.
3. Глазьев С. Стратегия-2020 — антимодернизационный документ. Российский экономический журнал. 2012. — № 2. — С. 3—9.
4. Зингер О.А. Комплексная оценка устойчивого развития промышленного предприятия. Вестник ИНЖЭКОНА. 2010. — № 2. — С. 373—378.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf (дата обращения 20.04.2013).
6. Мау В. Российская экономика: сильные и слабые стороны. Экономическая политика. 2006. — № 2. — С. 30—45.
7. Мельник Т.Е. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий на основе использования эффективного комплексного показателя его оценки. Дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. Орёл: Орловский государственный технический университет. 2009. — 236 с.
8. Принуждения к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального развития, 2009. — 288 с.
9. Россия XXI века: образ желаемого завтра. М.: Экон-Информ, 2010. — 66 с.
10. Сергуняев С.Н., Трубицков С.В. Формирование оценки устойчивого развития промышленного предприятия. Экономика и управление. 2011. — № 2 — С. 30—34.
11. Хомяченкова Н.А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий. Автореферат дисс. канд. экон. наук: 08.00.05. М.: Московский государственный институт электронной техники. 2011. — С. 21.
12. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> (дата обращения 20.04.2013).

СЕКЦИЯ 9.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ДМШ (ДЕТСКАЯ МУЗЫКАЛЬНАЯ ШКОЛА)

Редько Анатолий Максимович

педагог Пермского Музыкального Колледжа г. Пермь

E-mail: Redkob1@mail.ru

Повышение эффективности системы конкурентных преимуществ специализированных учебных заведений — фундаментальная проблема современной педагогики. Решение её во многом зависит от профессионального качества учебного процесса, уровня квалификации кадров, совершенствовании системы управления персоналом и адаптации их к рыночным условиям с последующим творческим ростом. Среди причин отставания в обучении с одарёнными детьми, на наш взгляд, ведущее место занимает человеческий фактор, проблемы управления персоналом. Не умаляя значения других конкурентных преимуществ в детских музыкальных школах, мы подчёркиваем всё возрастающую роль субъективного фактора. Это решимость директоров внедрять инновационный курс, связанный с реализацией совершенствования системы конкурентных преимуществ в ДМШ, а именно: готовность персонала к нововведениям; заинтересованность педагогов, родителей одарённых детей; креативная активность педагогов и творческая активность, а также результативная отдача самих юных музыкантов. Поскольку персонал и деятельность, связанная с его управлением, подбором и его наймом до сих пор остается недостаточно изученной, любое теоретическое и практическое обращение, направленное на выявление закономерностей этой деятельности, представляет собой особый интерес. Относительный провал в теории, посвященной проблеме управления персоналом в ДМШ, ещё больше подогревает проблематику исследуемой темы. Таким образом, тема статьи, бесспорно, является актуальной, т. к. в рыночных отношениях система управления персоналом в этом типе специализированной школы имеет ролевое значение.

Управление персоналом выступает в форме непрерывного учебного процесса. Оно направлено на целевое направление мотивации педагогов для получения от них максимальной отдачи в достижении в одарённых детях, обучающихся в их классах профессиональных результатов. Система управления персоналом, прежде всего, направлена на повышение эффективности деятельности педагогов, профессионального их роста, что выявляется в ежегодном выпуске лауреатов — юных музыкантов. Основной целью работы с персоналом в наше время является «формирование личности, обладающей ответственностью, коллективистской психологией, профессиональной квалификацией...» [3, с. 52]. Не менее важный фактор — гибкость его системы.

Таким образом, система управления персоналом отвечает следующим основным требованиям: повышать и сохранять профессионализм персонала, быть гибкой и продуктивной, юридически безупречно проводить организационно-штатные мероприятия.

Система работы с персоналом в ДМШ, /здесь нам хотелось привести схему А.П. Егоришина, которая подходит в конкретном случае/ [1, с. 30], состоит из шести взаимосвязанных подсистем: кадровая политика, подбор персонала, оценка персонала, расстановка персонала, адаптация персонала и обучение персонала (рис. 1).

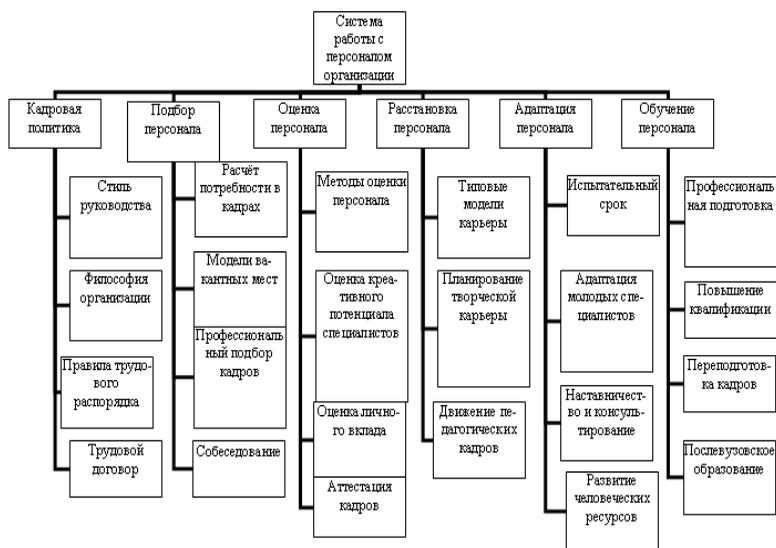


Рисунок 1. Структура системы управления персоналом в ДМШ

Кадровая политика определяет генеральную линию и принципиальные установки в профессиональной работе с персоналом на перспективу, это целенаправленная деятельность по созданию преподавательского коллектива, который наилучшим образом бы способствовал совмещению целей и приоритетов этого типа специализированной школы и его сотрудников. Кадровая политика включает такие элементы как стиль руководства, стратегическая направленность школы, правила внутреннего трудового распорядка и коллективный договор [1, с. 30].

На процесс привлечения и отбора персонала влияют факторы внешней и внутренней среды. Общая схема изображена на рис. 2.

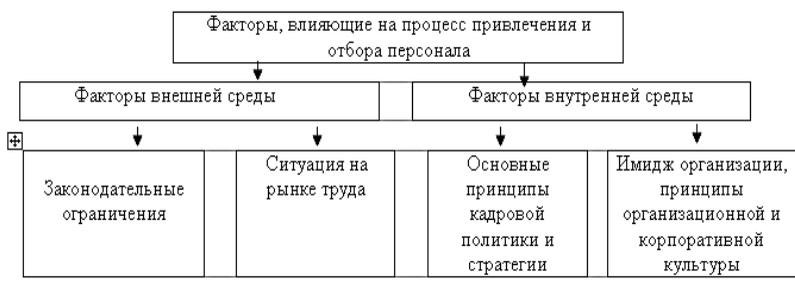


Рисунок 2. Факторы, влияющие на процесс привлечения и отбора персонала (общая схема)

Применив эту схему к типу (т. е. ДМШ) специализированной школе, следует сказать, что при выборе кадровой политики учитываются факторы, свойственные внешней и внутренней среде детской музыкальной школы, такие как:

- стратегия развития;
- финансовые возможности определяемый им допустимый уровень издержек на управление персоналом;
- количественные и качественные характеристики имеющегося персонала и направленность их на изменение в перспективе;
- ситуация на конкурсном музыкальном (рынке) пространстве;
- повышенный спрос на юных вундеркиндов со стороны конкурентов (студий образовательных школ, Дворца творчества юных и т. д.);
- влияние профсоюзов, жёсткость в отстаивании интересов педагогов;

- принятая корпоративная культура работы с наёмным персоналом.

Общие требования к кадровой политике сводятся к следующему: тесно увязывается со стратегией развития музыкальной школы; гибкая; профессионально обоснованная; обеспечивает индивидуальный подход к своим преподавателям.

Процедура поиска кандидата на вакантное место, как правило, начинается с анализа содержания работы, т. е. процесса подробного изучения профессиональной его деятельности (*портфолио*).

- разработка требований на вакантное место; в результате дальнейший поиск ограничивается претендентами, имеющими необходимую квалификацию для педагогической должности;

- широкий поиск соискателей; ставится задача, привлечь для участия в конкурсе как можно больше кандидатов-выпускников профильных вузов;

- проверка претендентов с использованием методов в целях отсева худших, которая проводится кадровой службой;

- отбор из числа нескольких лучших кандидатур; обычно осуществляется директором ДМШ с учётом заключения кадровой службы на основе результата конкурсных заданий-испытаний.

Выявление кандидатов осуществляется в процессе поиска персонала, который происходит как внутри специализированной школы, так и за её пределами — среди выпускников специализированных учебных заведений, у конкурентов, через объявления, распространяемые в специальных изданиях и содержащие сведения о работе, требованиях к кандидатам, условиях оплаты труда, дополнительного вознаграждения.

Оценка соискателю осуществляется для определения соответствия преподавателя педагогической должности.

Предметом оценки обязательно становится:

- Психологическая устойчивость, коммуникация, т. к. профессиональная деятельность имеет непосредственный контакт с талантливыми учениками.

- Педагогическая деятельность по достижению профессиональных результатов, иными словами анализ соотношения поставленных задач и результатов по их осуществлению, что является индикатором профессионального роста.

- Уровень достижения целей. Во время собеседования с соискателем определяется уровень намеченных целей, устанавливаются цели и задачи на предстоящий период, составляется план

индивидуального обучения для повышения квалификационного мастерства, оговариваются формы промежуточного контроля.

- Уровень профессиональной компетенции. Производится сравнение идеального и реального профиля компетенции соискателя, для этого в ДМШ должны быть разработаны карты компетенции для преподавателей музыкального учебно-предметного цикла. Оценка направлена на обсуждение способов повышения компетентности, которая тесно связана с постоянным процессом их обучения.

Особенности личности. Правильно организованная оценка формирует в творческом коллективе деятелей в искусстве здоровый дух соревнования и соперничества. Введение такого параметра оценки, как «работа в команде» стимулирует педагогов к ориентации на командную работу и формированию командного духа.

Она осуществляется для определения соответствия преподавателя педагогической должности и выполняется следующими способами:

- Оценка творческого потенциала при помощи самооценки качеств индивида, анализа профессиональных знаний и умений на основе методов программированного контроля деловых и ролевых игр, медицинского исследования, психологического тестирования.

- Оценка индивидуального творческого вклада. Позволяет установить качество и результативность креативного труда.

- Аттестация кадров. Она является своеобразной комплексной оценкой в конечный результат, тем самым учитывающий степень возможности педагогического потенциала.

Оценка персонала в ДМШ представляет собой аттестацию, которая проводится следующими этапами (рис. 3).

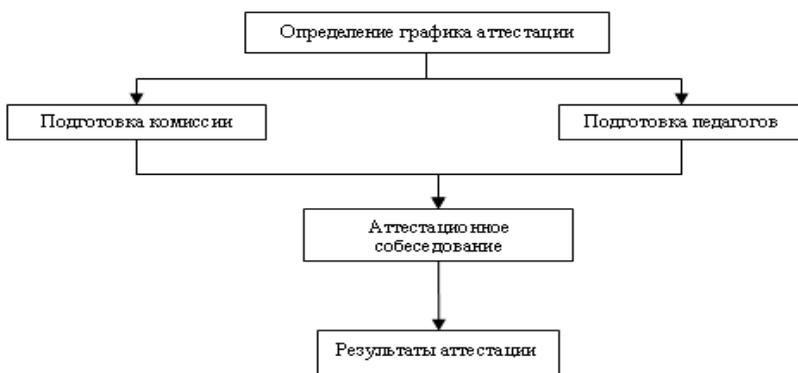


Рисунок 3. Процесс аттестации [4, с. 327]

В соответствии с одним её смысл состоит в контроле над концертно-креативной деятельностью специалиста и её оценке, имеющей следствием карьерное продвижение. Другой подход делает акцент на поиске путей совершенствования профессиональной работы, её самореализации.

В первом случае аттестация осуществляется членами экспертной комиссии, которые ограничиваются заслушиванием отчёта преподавателя и вынесением «вердикта». Во втором случае её проводит директор ДМШ, выступающий, прежде всего как арбитр, пытающийся совместно с подчиненными найти его положительные моменты по пути решения и их преодоления, стоящих перед ним задач.

По итогам аттестации разрабатывается план мероприятий, и в соответствии с рекомендациями комиссии администрация в лице его директора осуществляет кадровые перестановки.

Расстановка персонала обеспечивает постоянное движение (*повышение, перемещение, понижение и выбытие*) кадров, исходя из результатов оценки их потенциала, индивидуального вклада, возраста педагогов, сроков занятия вакантных мест в соответствии со штатным расписанием.

Адаптация персонала. Цели адаптации можно свести к следующему:

- уменьшение стартовых издержек, т. к. пока новый специалист привыкает к своему рабочему месту, он работает менее эффективно и требует дополнительных затрат;
- снижение озабоченности и неопределённости у молодых педагогов;
- сокращение текучести педагогического потенциала, т. к. если новички чувствуют себя неуютно на творческой работе, то они могут отреагировать на это увольнением;
- развитие у преподавателей позитивного отношения к педагогической и концертной работе, удовлетворённости к музыкальной профессии.

Этапы и формы адаптации персонала:

- испытательный срок;
- наставничество и консультирование как форма управления процессом адаптации молодых специалистов со стороны опытных преподавателей с ярко выраженными педагогическими навыками;
- развитие человеческих ресурсов как формы всестороннего развития личности педагога ДМШ на протяжении всего периода преподавательской работы до ухода на пенсию.

Обучение персонала, которое предназначено для обеспечения соответствия профессиональных знаний и умений педагогов современному уровню музыкального образования.

Приведём методы профессионального обучения внутри ДМШ. Эта форма подготовки осуществляется с конкретной постановкой задачи (таблица 1).

Таблица 1.

Методы обучения персонала внутри ДМШ

Методы обучения.	Характерные особенности метода.
1. Направленное приобретение опыта.	Систематическое планирование обучения на рабочем месте, основу планирования составляет индивидуальный план профессионального обучения, в котором изложены общие цели.
2. Ротация.	Получение знаний и приобретение опыта в результате систематической смены рабочего места. В результате этого за определённый промежуток времени создаётся представление об интеграции деятельности и творческих задач.
3. Использование молодых специалистов в качестве стажёров.	Обучение и ознакомление молодого специалиста с проблемами высшего и качественно иного порядка задач при одновременном принятии на себя некоторой доли ответственности.
4. Подготовка в проектных группах.	Сотрудничество, осуществляемое в учебных целях в проектных группах для разработки ограниченных сроком задач.

Методы обучения вне ДМШ предназначены для получения теоретических знаний и для обучения умению принимать решения в соответствии с требованиями творческой обстановки (таблица 2).

Таблица 2.

Методы обучения персонала вне ДМШ

Методы обучения.	Характерные особенности метода.
1. Чтение лекций.	Пассивный метод обучения, используется для изложения теоретических и методических знаний, практического опыта.
2. Программированные курсы обучения.	Более активный метод обучения, эффективен для получения теоретических знаний.
3. Конференции, семинары.	Активный метод обучения, участие в дискуссиях развивает логическое мышление и вырабатывает способы поведения в педагогических ситуациях.
4. Метод обучения педагогических кадров, основанный на самостоятельном решении конкретных задач.	Моделирование организационной проблемы, которую должны решить участники группы. Позволяет соединить теоретические знания и практические навыки, предусматривает обработку информации, конструктивно-критическое мышление, развитие креативности в процессах принятия решения.
5. Деловые игры.	Обучение манере вести себя в педагогических ситуациях, при ведении переговоров, причём обладатели ролей должны вырабатывать альтернативные точки зрения.

Таким образом, мы видим, что построение эффективной системы управления персоналом зависит от того, насколько успешно функционируют в ДМШ составляющие её и взаимосвязаны между собой подсистемы.

Одним из внутренних конкурентных преимуществ специализированного учреждения является человеческий потенциал включает «уникальные практические навыки специалиста, его интуицию, быстроту реакции, способность к принятию решений, креативность мышления...» [2].

Человеческий потенциал ДМШ представляет собой совокупность двух компонентов. Первым компонентом является человеческий капитал ДМШ, куда включаются знания, воплощенные в материальных формах и знания воплощенные в нематериальных формах.

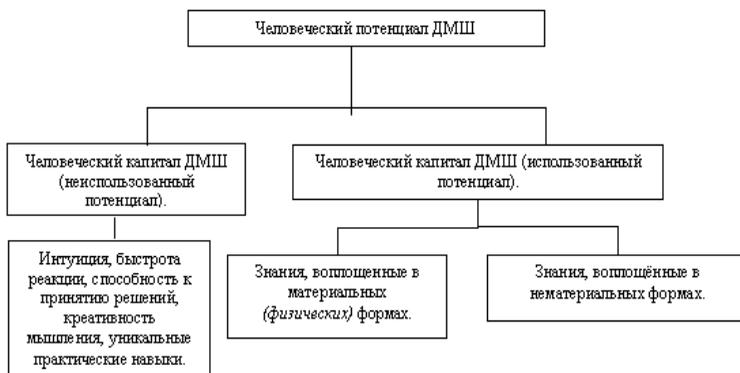


Рисунок 4. Взаимосвязь человеческого капитала и потенциала ДМШ

Вторым компонентом является человеческий капитал ДМШ как неиспользованный потенциал. В качестве примера данного компонента человеческого капитала могут выступать интуиция, быстрота реакции, способность к принятию решений, креативность мышления или уникальные практические навыки. В целом же, какими бы качественными характеристиками ни обладал педагогический потенциал ДМШ, он не может быть реализован при отсутствии соответствующих для этого условий и возможностей.

Профессиональное совершенствование применительно к педагогической деятельности акмеологи предлагают рассматривать в контексте развития человека как непрерывный процесс, в рамках которого личность приобретает способность управлять собой и текущими событиями, формировать конструктивные и позитивные взаимоотношения с окружающими как по «вертикали», так и «по горизонтали», воспринимать жизнь во всём его многообразии, быть открытым для жизненного и профессионального опыта. По сути, профессиональное развитие педагога-музыканта — это личностное самосовершенствование, осуществляемое посредством концертно-педагогической деятельностью. Профессиональный исполнитель — это, прежде всего хороший педагог который эффективно учит себя, и изучать основы музыкальной педагогики едва ли не важнее основ исполнительства. Кроме того, большинство музыкантов рано или поздно становятся преподавателями, передавая новым поколениям основы своего исполнительского и педагогического мастерства. В оптимальном варианте повышение квалификации специалистов

в области музыкального образования должно осуществляться в двух видах, коррелирующих друг с другом: а) коллективно-групповое повышение квалификации, реализующее продуктивную межпрофессиональную коммуникацию и широкие возможности диссеминации отдельного опыта; б) индивидуально-ориентированное (самостоятельное развитие, априори предполагающее качественное преобразование профессиональной деятельности). На современном этапе одной из основных проблем индивидуальной формы повышения квалификации является отсутствие у индивида знаний, навыков эффективной реализации задач, связанных с совершенствованием профессиональной деятельности (постоянным обновлением компонентов профессионального мастерства). Таких, например, как владение технологией и методологией профессионального совершенствования (самокоррекции); умение структурировать свою деятельность с учётом аспектов повышения квалификации. Одним из достаточно эффективных «помощников» в решении обозначенной проблемы могут стать краткосрочные курсы повышения квалификации. При рациональной организации программ эффективность помощи в профессионально-личностном развитии может быть повышена. Ввиду этого, одной из главных и основных причин коллективно-групповой формы повышения квалификации определяется стремлением дать импульс к самообразованию, к формированию осознанной мотивации к постоянному профессионально-личностному совершенствованию, инициировать профессионально-творческую активность, а также помочь выработать индивидуальную технологическую составляющую продуктивной работы. Сутью организации курсов повышения квалификации как вспомогательного индивидуальному совершенствованию мероприятия должна быть — надстройка педагогических кадров на перманентное личностно-профессиональное развитие и обучение основам самообучения, выявления и определения своих «слабых мест», организация работы с ними; а также помощь в поиске «профессионально-целостных ориентаций. Наиболее эффективными методами могут являться активизация рефлексии, личностно-профессионального (музыкально-творческого) мышления и различного рода когнитивно-эвристических методов освоения материала.

Список литературы:

1. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для вузов [Текст]/ А.П. Егоршин. — Н. Новгород, 2003. — с. 30.
2. Лебедев В.М. Современное трудовое право [Текст]/В.М. Лебедев. — М., 2006. — 141 с.

3. Сивальнева Н.Н., Швеков А.В. Управление персоналом как элемент системы конкурентных преимуществ организации. [Текст]/ Н.Н. Сивальнева, А.В. Швеков//Управление персоналом. № 11. — 2008. — с. 52.
4. Экономика организации (предприятия)/Под ред. Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — с. 327.

СЕКЦИЯ 10.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ

Шевцов Владимир Викторович

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита
Академии маркетинга и социально-информационных технологий-*

ИМСИТ,

г. Краснодар

E-mail: denshevtsov0@ya.ru

Большинство показателей госпрограммы по развитию сельского хозяйства в РФ на 2008—2012 годы, по оценке членов экспертной комиссии при Минсельхозе после детального анализа госпрограммы и текущих показателей агропромышленного комплекса, не было выполнено. Основной недобор валовых показателей, достижение которых предусматривала госпрограмма, как отмечается в отчете, произошел как по общему объему производства сельхозпродукции, так и по отдельным секторам. Отрицательную роль сыграли снижение инвестиций, нестабильная ценовая ситуация, низкий уровень оплаты труда в отрасли и другие факторы [3].

Эксперты оценивают кредиторскую задолженность отечественных сельхозпроизводителей в 1,9 трлн. рублей или в 151 процент к выручке. Их просроченная задолженность превысила 200 млрд. рублей. Практически все реальные активы сельхозпредприятий уже в залоге. Возможно ли вернуть эти суммы с реализации продукции, учитывая, что возможности их финансирования незначительны? Нет.

В марте 2013 года просроченная задолженность по корпоративным кредитам у Россельхозбанка (РСХБ) увеличилась на 10,7 процента и достигла 43,4 млрд. руб. В целом по банковской системе ситуация обратная — объем просроченных корпоративных кредитов снизился в марте на 2,2 процента, отмечали аналитики «Тройки диалог». К тому же у банка стремительно растет кредитный портфель. Только в марте он увеличился на 7,4 процента до 584,2 млрд. руб. Такой стремительный рост вряд ли может сопровождаться качественным

отбором заемщиков и, соответственно, скажется на возможности получения сельхозтоваропроизводителями кредитов в будущем [1].

В российском АПК продолжают оставаться низкими инвестиционная активность, доходность производства и уровень оплаты труда. На годичном общем собрании РАСХН в 2013 году констатировалось, что оплата труда в сельском хозяйстве почти вдвое ниже, чем в среднем по экономике страны, медленно развивается социальная инфраструктура сельских территорий [4]. Но главная проблема, вызывающая и усиливающая существующие негативные тенденции в сельском хозяйстве страны, все-таки связана с низкой доходностью сельского хозяйства. В 2009—2011 годах сельское хозяйство было в целом убыточно. С учетом субсидий рентабельность составила 8—11 процентов, что почти втрое ниже необходимого уровня.

Практически во всем мире сельское хозяйство дотационное. Господдержка сводится к обеспечению необходимого уровня рентабельности. В США 24 процента от себестоимости продукции составляют дотации. В Германии — 50, в Швеции — 70, в Норвегии — 80 процентов. США вкладывают в сельское хозяйство 130 млрд. долларов в год, Евросоюз — 45—50. Россия около 4. Действующий в России механизм господдержки с этой задачей не справляется.

Новая госпрограмма поддержки АПК, начавшая действовать с 1 января 2013 года, превосходит предыдущую программу по объему выделяемых средств, содержит увеличенный список получателей господдержки. Вводит так называемое погектарное субсидирование. Последнее обстоятельство должно повысить прозрачность процедуры субсидирования. Хотя размер этой субсидии достаточно невелик. На погектарное субсидирование в программе заложено на 2013 год 15,2 млрд. рублей [2]. Размер так называемой несвязанной поддержки в виде выплат субсидий на один гектар посевной площади (вместо ранее получаемых льгот на приобретение средств химизации и ГСМ) с учетом софинансирования из бюджета Краснодарского края составит на Кубани примерно 600 руб. Это не 12 тыс. рублей как в Германии и не перед началом весеннего сева, а в течение года.

По мнению независимых экспертов в цифрах Росстата, свидетельствующих об устойчивом развитии свиноводства и, особенно, о росте переработки свинины, присутствует определённая доля лукавства. Дело в том, что в последние годы на фоне сокращения завоза свинины из-за границы, быстро нарастает ввоз в Россию живых свиней, которые в ней забиваются и сбываются в большинстве случаев как отечественные. Свиноводство как бизнес остаётся низкорентабельным и эта низкорентабельность усугубляется. Это ведёт к тенденции

растущего забоя свиней в средних и малых свиноводческих хозяйствах России.

За период с 2008 по 2011 год молочная отрасль России получила 76 млрд. рублей господдержки. Но за это время производство молока сократилось с 32,6 до 31,74 млн. тонн, поголовье с 9,1 до 8,8 млн. голов. Себестоимость молока на ферме, построенной как правило за счет господдержки 21—24 рубля за один литр, на сохранившейся — 12—16 руб. Но фермы с низкой себестоимостью молока не имеют никаких перспектив развития. Фермы с высокой себестоимостью, за которыми стоят бизнес-структуры, умеющие получать господдержку, обречены на поставки и в долгосрочной перспективе дорогого молока за счет налогов потребителей. И в то же время по оценке председателя совета директоров «Русмолко» Н. Бабаева, вернуть восьмилетний кредит на создание молочной комплексы при текущем уровне цен и господдержки нереально. «Русмолко» представляет примерно одну треть всех российских инвестиций в производство молока.

На состоявшейся конференции «Агрохолдинги России» неоднократно констатировалось, что главная проблема производства продовольствия в России кадры, а не деньги и технологии. Причем кадры не только самих сельхозпредприятий, но и бизнес-структур, власти. В своем большинстве крупные российские агрохолдинги — банкроты в среднесрочной перспективе, если еще такими не являются.

Не может не сказаться на развитии собственно сельского хозяйства и положение в сфере переработки. Только на Кубани в начале 2013 года стоит вопрос о закрытии Каневского, Павловского, Гулькевичского, Динского, Тимашевского и Лабинского сахарных заводов, которые объявлены банкротами. Из-за монополизма сахарных заводов разрушается переработка, снижаются площади под сахарной свеклой, ухудшается структура посевов.

В 2013 году ожидается рост производства в России зерна. Но он во многом следствие продолжающихся сокращений площадей под кормовыми и техническим культурами, благоприятных погодных условий, низкой мобильности сельского населения. Установление и постоянное повышение нормативного минимального уровня урожайности в некоторых регионах России по отдельным культурам, в частности по зерну, на уровне региональных законов, дающих право властным структурам изымать у неэффективных собственников или арендаторов землю, также способствует росту урожайности и сборов не только за счет их фактического роста.

Размеры официальных недостач и потерь от порчи зерна государственного интервенционного фонда, которое хранится на аккредитованных элеваторах, дают основания полагать, что зерно на элеваторах не только портится, но и банально поступает на них в объемах, не соответствующих оплаченному государством.

Экспорт зерна у многих вызывает определенную эйфорию. Однако мы часто забываем об импорте продукции животноводства. Импорт мяса обходится нашей стране почти в три раза дороже экспортируемого за пределы страны зерна.

Экспортируя 90 процентов производимых в стране удобрений, мы существенно снижаем почвенное плодородие. 30 января 2013 года на Всероссийском агрономическом совещании генеральный директор «Щелково Агрохим», член-корреспондент РАСХН С. Каракотов обратил внимание собравшихся на то, что применять сегодня удобрения по старым схемам нерентабельно. А учитывая, что большинство сельхозтоваропроизводителей их применяет в силу объективных обстоятельств, можно констатировать, что применение минеральных удобрений в сельском хозяйстве России, как это абсурдно не выглядит, также нерентабельно. Попытки заставить сельхозпредприятия обеспечивать необходимый уровень почвенного плодородия — на этом фоне бесперспективны.

Приходит понимание того, что получение урожая любой ценой не соответствует интересам и государства. На краевом совещании, посвященном осеннему севу озимых в 2012 году, губернатор Краснодарского края Ткачев А.Н. подчеркнул, что нам не нужна гонка за урожаем любой ценой. Главным критерием производства зерна должна стать эффективность его производства. Но эта гонка сыграла и продолжает играть свою негативную роль. Недобросовестные руководители за счет умения обеспечивать высокую урожайность отдельных культур элементарными приписками, научились создавать видимость благополучия в своих хозяйствах, которое затем выливается в неожиданное банкротство хозяйств.

Фермерские хозяйства, как правило, не структурированы в состав каких либо объединений, не имеют в большинстве своем возможности перейти на новые технологии. Они не имеют также устойчивых оснований для долгосрочных инвестиций в свое производство. Инвестиции ими могут быть внезапно утрачены из-за невозможности продлить аренду земли, необоснованных налоговых претензий, невозможности исполнить полученные предписания — поэтому такие хозяйства бесперспективны.

Государству необходимо развивать внутренний рынок сбыта, реализовывать комплекс мер по стимулированию производства как сельскохозяйственной продукции, так и продукции для села. Требуется доработка механизмов, обеспечивающих стабильность цен на производимую сельским хозяйством продукцию. Целесообразно все виды поддержки сельского хозяйства отменить, но зато избавить сельхозпроизводителей от уплаты большинства видов налогов. Это, ввиду того, что основную налоговую нагрузку несут эффективные сельхозпроизводители, позволит им еще более эффективно развиваться, а не финансировать неэффективные хозяйства и всевозможные схемы увода государственных средств в процессе сбора и распределения налогов в виде господдержки.

Реальный уровень государственной поддержки необходимо довести до среднего по странам участникам ВТО с учетом специфики стран и отраслей. Необходимы рыночные механизмы планирования производства сельскохозяйственной продукции, как это делается в развитых странах. Сегодня планированием не занимаются ни Минэкономразвития, ни Минсельхоз. Сельхозтоваропроизводитель засекает площади на свой страх и риск. И из-за этого, зачастую, высокий урожай создаёт больше проблем, чем неурожай.

Для перехода аграрного сектора экономики на инновационный путь развития государству необходимо сформировать на них устойчивый и массовый спрос. А для этого необходимы условия для инновационных предприятий, особенно вновь создаваемых под новые инновационные решения. Необходима мотивация на сокращение издержек, основанная на понимании того, что государством для отечественных сельхозпроизводителей созданы условия, аналогичные имеющимся у основной массы сельхозпроизводителей глобального мирового аграрного рынка, и иных путей обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности, кроме как повышения эффективности производства за счет внедрения инноваций, нет.

Сегодня технологии стареют очень быстро. Поэтому надо научиться на первом этапе не столько может быть их генерировать, сколько внедрять. А для этого необходимы действенные стимулы и у бизнеса, и у чиновников. Модернизация сельхозпредприятий только на базе западных технологий и техники не может решить существующие проблемы в российском АПК. Этот путь значительно более затратный, чем основанный на отечественной технике и технологиях. Для интенсификации российского агропроизводства необходимы региональная специализация, рациональное использование всех видов ресурсов, концентрация производства, развитие

орошения и химизации, интеграция производства, внедрение достижений биоэнергетики и биотехнологий, системный подход к организации и управлению сельскохозяйственным производством, кооперация, государственная поддержка и регулирование, рост качества жизни сельского населения.

Составляющими стратегии инвестиционно-инновационного развития аграрной отрасли в России должны стать стратегически значимые инновации, эффективные и направленные на развитие хозяйств и обеспечение продовольственной безопасности страны государственные инвестиции. И здесь необходимы научные разработки высокого технологического уровня, инновационные устремления хозяйствующих субъектов, наличие доступных ресурсов, четкая организация и управление производством.

Список литературы:

1. Агроновости. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.agroxxi.ru/rossiiskie-agronovosti/selskoe-hozjaistvo-nedovopolnilo-gosogrammu.html> (дата обращения 10.03.2013).
2. Официальный интернет портал Министерства сельского хозяйства РФ. Государственная программа на 2013—2020 годы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.html> (дата обращения 11.04.2013).
3. Официальный интернет портал Министерства сельского хозяйства РФ. Государственная программа на 2008—2012 годы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.html (дата обращения 03.03.2013).
4. Портал Российской академии сельскохозяйственных наук. Общее собрание РАСХН. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rashn.ru/news/33419> (дата обращения 13.04.2013).

СЕКЦИЯ 11.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ВЫИГРЫШ. ПРОБЛЕМЫ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ И УПЛАТЕ НДФЛ

Глушак Марина Юрьевна

*студент ДВФУ, школа экономики и менеджмента,
специальность мировая экономика
E-mail: mariha9292@mail.ru*

Дацко Анастасия Николаевна

*студент ДВФУ, школа экономики и менеджмента,
специальность мировая экономика
E-mail: Nastsya.92@mail.ru*

Жабыко Людмила Ливерьевна

научный руководитель, Доцент ДВФУ, кафедра «Финансы и кредит»

Немногие знают, что после удачной ставки в казино или покупки счастливого лотерейного билета, часть выигрыша придется отдать государству. Причина — плохая осведомленность граждан в этом вопросе. Налог на доходы физических лиц исчисляется не только со стоимости заработной платы, как многие считают, но и с других доходов, в частности с выигрыша в лотерею, казино или игрового автомата. Неуплата или неполная уплата сумм налога, а также непредставление налоговой декларации в налоговый орган, может привести к административной ответственности.

Все чаще разные компании проводят акции, предоставляющие возможность получить призы. Победители таких розыгрышей могут стать обладателями телефонов, телевизоров, автомобилей, а также получить денежные суммы, всего лишь кинув монетку в игровой автомат. Но победителям нужно заплатить налог с полученных выигрышей.

Порядок уплаты налога и налоговые ставки определены п. 1. Статьи 210 НК РФ, которая гласит: «При определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные

им как в денежной, так и в натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло, а также доходы в виде материальной выгоды, определяемой в соответствии со статьей 212 НК РФ» [1].

Необходимо разделять выигрыши и призы от участия в проведении игр, конкурсов с целью рекламы и средства, полученные в результате покупки лотерейного билета, или победы в игровом клубе.

1. В соответствии со статьей 224 Налогового Кодекса РФ, Налоговая ставка устанавливается в размере 35 процентов в отношении следующих доходов: стоимости любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг. Однако, если выигрыш не более 4000 рублей, он не облагается налогом. А именно, стоимость подарков, полученных от организаций и ИП, стоимость призов в результате конкурсов, проводимых по решению Правительства РФ, стоимость материальной помощи работникам на пенсии, возмещение медикаментов и стоимость выигрышей, полученных в акциях в целях рекламы.

2. Ставка 13 % применяется к доходу, которые получены в результате удачной ставки на тотализаторе, от покупки лотерейного билета, или победы в игровом клубе или казино.

3. Если выигрыши и призы получены в результате участия в викторинах, играх, конкурсах, розыгрышах, не связанных с рекламой то ставка НДС равна 13 %. Если выигрыш получен от игры, связанной с риском (участие оплачено физическим лицом), то физическое лицо лично обязано уплатить НДС.

Поэтому, фирма, организующая игры, основанные на риске, не исчисляет и не удерживает НДС с таких доходов физических лиц [2].

4. Стимулирующая лотерея не считается игрой, основанной на риске. Следовательно, позаботиться о том, чтобы НДС был уплачен, должен организатор лотереи, т. е. налоговый агент.

Существуют признаки, согласно которым, проводимая лотерея признается стимулирующей. К ним относятся:

- игра с розыгрышем призового фонда (процедура, в основе которой лежит принцип случайности (случайного определения победителя и выигрыша, полагающегося им);
- участие в такой игре не предусматривает внесение платы, однако от участника могут потребоваться определенные действия, предусмотренные условиями лотереи (покупка товаров, заказ работ или услуг);

- призовой фонд, разыгрываемый данной лотереей, формируется не за счет ее участников, а исключительно за счет средств организаторов лотереи.

На деле в виде стимулирующей лотереи организуется огромное число рекламных акций, участие в которых предоставляет возможность выиграть призы.

Поэтому, если лотерея базируется на риске, то налог физическому лицу необходимо заплатить самостоятельно. Если лотерея стимулирующая, то организатор акции обязан лично вычесть налог из уплаченной вам денежной суммы [2].

Но бывают ситуации, когда участник акции выигрывает автомобиль, квартиру, бытовую технику или ювелирные украшения. В таких случаях у организаторов розыгрышей или лотерей нет возможности удержать налог.

Налоговый агент должен по истечении 1 месяца с даты окончания налогового периода, в течение которого произошли эти обстоятельства, в письменном виде осведомить налогоплательщика и налоговый орган по месту своего учета об отсутствии возможности удержать налог.

Вследствие этого победитель обязан лично высчитать и уплатить сумму НДФЛ с суммы своего выигрыша (если сумма превышает 4000 рублей).

Граждане, получившие выигрыш не в денежной форме, самостоятельно делают исчисление НДФЛ, отталкиваясь от выигранной суммы, и предъявляют налоговую декларацию в налоговый орган по месту жительства. В статье 229 установлены сроки предъявления налоговой декларации (не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом).

Нужно учитывать и требования пункта 3 статьи 229 Налогового кодекса РФ, который гласит, что если прекращается деятельность, указанная в статье 227 Налогового кодекса РФ, до конца налогового периода налогоплательщики обязаны в пятидневный срок со дня прекращения такой деятельности представить налоговую декларацию о фактически полученных доходах в текущем налоговом периоде.

Согласно пункту 4 статьи 228 НК РФ «общая сумма налога, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, исчисленная исходя из налоговой декларации с учетом положений статьи 228 НК РФ, уплачивается по месту жительства налогоплательщика в срок не позднее 15 июля года, следующего за истекшим налоговым периодом».

Иначе, налогоплательщик будет привлечен к административной ответственности. Согласно статье 119 Налогового кодекса РФ:

«Непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации в налоговый орган по месту учета влечет взыскание штрафа в размере 5 процентов неуплаченной суммы налога, подлежащей уплате на основании этой декларации, за каждый полный или неполный месяц со дня, установленного для ее представления, но не более 30 процентов указанной суммы и не менее 1000 рублей» [1].

Если в течение более 180 дней по истечению установленного срока налогоплательщик не предоставит в налоговый орган декларацию, с него будет удержан штраф в размере 30 процентов суммы налога, который необходимо уплатить согласно этой декларации, и 10 процентов суммы налога за каждый полный или неполный месяц, считая с 181-го дня [3].

Чтобы правильно рассчитать сумму налога на доход физических лиц, а также выяснить, кто должен выплатить НДФЛ и соответственно ставку налогообложения, нужно определить, относится ли выигрыш в розыгрыше к рекламе, к конкурсу по решению Правительства РФ или выигрыш связан с азартными играми.

Таким образом, выиграл ли человек телевизор, телефон, квартиру или получил в качестве выигрыша денежную сумму в размере более 4000 рублей, ему придется часть своего приза отдать государству в качестве НДФЛ. Не предоставив декларацию в налоговый орган, граждане подвергаются административной ответственности. Чтобы это предотвратить, организаторам и победителям необходимо точно знать обязанности каждой стороны.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: федер. закон: [принят Государственной думой 19 июля 2000 г.] / ред. от 04.03.2013 // СПС «Консультант Плюс».
2. Статья Белоусовой Маргариты — руководителя методического отдела «BKR — Интерком — Аудит». Журнал POKER №1 ноябрь 2007, с. 3—4.
3. Статья «Получил выигрыш — заплати налог», газета «Амурская правда», № 28 (26116), 16 февраля 2007, с. 6.

ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Зинин Василий Леонидович

аспирант, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

E-mail: Vasiliy.Zinin@gmail.com

В настоящее время в России образовался сегмент экономической системы, представляющий собой совокупность инвесторов, предпринимателей и исследователей, взаимодействующих в процессе распределения и воспроизводства венчурного капитала. Высоко оценивая значение венчурной деятельности для социально-экономического развития страны, государство также является активным участником указанного сегмента российской экономики, вырабатывает формы и методы его поддержки [3, с. 139].

Методы, применимые для регулирования венчурной деятельности, зависят от жизненного цикла компании — получателя венчурного капитала. Каждый этап цикла характеризуется своими задачами компании в сфере операционной деятельности, своими рисками и источниками финансирования [4, с. 45; 8, с. 177]. Соответственно на каждом этапе государственное регулирование венчурной деятельности имеет свои специфические цели. Различие в целях определяет различие в методах финансового регулирования, которые могут быть применены на каждом этапе.

Качество государственного регулирования определяется степенью достижения целей, определенных для каждого этапа развития венчурной компании.

При этом качество достижения поставленной цели в соответствии со стандартами Международной организации по стандартизации характеризуется результативностью и эффективностью. Под результативностью понимается степень достижения запланированных результатов. Под эффективностью — соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.

Цели государственного регулирования для каждого этапа жизненного цикла венчурной компании имеют свою специфику [1, с. 30]. Степень развитости рынка венчурного капитала, уровень развития венчурной деятельности в стране для каждого из этапов характеризуется своими количественно измеримыми характеристиками. Таким образом, **с этапами жизненного цикла венчурной компании**

целесообразно увязать показатели результативности государственного регулирования, характеризующие сегмент венчурной деятельности в Российской Федерации.

Определим основные показатели результативности государственного финансового регулирования венчурной деятельности для каждого этапа жизненного цикла венчурной компании.

- **Достартовый этап.**

Как было отмечено выше основными направлениям государственного регулирования на данном этапе являются:

1. создание условий для возникновения инновационных бизнес-идей;
2. обеспечение финансирования предпроектных исследований и создания прототипа инновационного продукта.

Таким образом, в качестве количественной оценки результатов государственного регулирования на данном этапе целесообразно использовать **количество проектов, получивших финансовую поддержку со стороны государства.**

При этом необходимо отметить, что объем финансирования каждого проекта должен быть **достаточным, чтобы обеспечить финансирование предпроектных исследований и создание прототипа** инновационного продукта.

В случае, если средства, полученные на достартовом этапе значительно превышают сумму, необходимую для финансирования указанных расходов, то венчурный предприниматель теряет стимул для поиска инвестора на следующем этапе развития, что деформирует естественный процесс развития венчурной компании и не соответствует задачам рассматриваемого этапа. **Завышение объема финансовой поддержки венчурного проекта со стороны государства на достартовом этапе является необоснованным завышением государственных расходов** на поддержку венчурной деятельности.

Кроме того, очевидно, что финансирование заведомо нереализуемых проектов, либо недостаточно проработанных проектов из средств бюджетной системы или государственных институтов развития является необоснованным. В связи с этим, **независимая экспертиза должна являться обязательным элементом процедуры принятия решения о государственной поддержке венчурного проекта.**

- **Стартовый этап.**

На этом этапе венчурный предприниматель осуществляет дополнительные научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки, а также маркетинговые исследования. Бизнес-план проекта дорабатывается и приобретает окончательный вид.

На этом этапе в процесс реализации проекта включаются венчурные инвесторы. Эффективное вхождение инвестора в проект является главным результатом данного этапа.

Основными направлениями государственного регулирования венчурной деятельности на стартовом этапе являются:

1. обеспечение финансирования венчурных проектов;
2. создание условий для развития венчурных инвесторов;
3. снижение рисков операционной деятельности компании —

получателя венчурного капитала.

В качестве показателя результативности государственного регулирования венчурной деятельности на стартовом этапе целесообразно выделить **объем частных инвестиций в венчурные проекты**.

Объем частных инвестиций, привлеченных в венчурные проекты, являются объективным индикатором уровня развития рынка венчурного капитала при допущении о рациональном поведении участников рынка, что предполагает следующее:

а. вхождение инвестора в проект означает, что проект в достаточной степени проработан и существует вероятность его успешной реализации;

б. объем инвестиций в венчурный проект обусловлен реальным уровнем расходов на его дальнейшее развитие;

в. как венчурный предприниматель, так и венчурный инвестор, намерены реализовать проект максимально успешно в возможно короткие сроки.

- **Этап раннего роста.**

Основная задача венчурной компании на этапе раннего роста — это выйти на рынок и занять свою рыночную нишу. Основное направление государственного регулирования — стимулирование динамичного развития высокотехнологичного сектора, в частности, стимулирование спроса на наукоемкую продукцию.

Основным индикатором роста объемов бизнеса венчурных компаний является **выручка от продаж**.

- **Этап устойчивого роста.**

На этом этапе предприятие приступает к расширению производства, активному совершенствованию технологии и налаживанию новых направлений деятельности.

Одним из направлений расширения бизнеса на данном этапе является выход на новые рынки — организация экспортных поставок.

Таким образом, показателем результативности государственного регулирования венчурной деятельности на этапе устойчивого роста

является **объем выручки венчурных компаний от продаж на экспорт.**

В условиях ограниченной емкости российского рынка высокотехнологичной продукции рост объема выручки от продаж на экспорт достаточно точно характеризует переход на новый шаг в качественном развитии венчурного бизнеса.

- **Этап обеспечения ликвидности.**

Основным результатом данного этапа является эффективный выход инвестора из проекта. Именно на этом этапе целесообразно подвести итоги реализации проекта в целом.

Во-первых, на данном этапе венчурные инвесторы получают возмещение на свои инвестиции. Это возмещение может быть выплачено со стороны менеджмента венчурной компании (модель выхода «buy-back»), стратегического инвестора, либо получена на рынке путем первичного размещения акций (IPO). Объем полученных венчурными инвесторами средств характеризует их вознаграждение за успешную реализацию проекта. С большой вероятностью полученные инвесторами средства будут вложены в перспективе в новые проекты. Кроме того, объем инвестиций является индикатором стоимости существующего венчурного бизнеса. Таким образом, одним из показателей результативности государственного финансового регулирования венчурной деятельности является **объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора** из проекта.

Во-вторых, на данном этапе целесообразно рассчитать рентабельность инвестиций венчурного инвестора. Рентабельность инвестиций инвестора, формирующаяся в результате выхода инвестора из проекта, характеризует масштаб роста венчурного бизнеса и степень привлекательности рынка венчурного капитала. На основе этого показателя можно судить о динамике всего высокотехнологичного сектора и качестве реализуемых инновационных проектов. **Средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов** на этапе выхода из проекта является вторым показателем результативности государственного финансового регулирования венчурной деятельности.

Кроме того, наиболее сложной формой выхода венчурного инвестора считается IPO. Эта модель выхода доступна только наиболее развитым компаниям, финансово устойчивым, достигшим высокого уровня корпоративного управления [6, с. 7]. Выход высокотехнологичной компании на IPO характеризует определенную степень развитости как финансового рынка, так и высокотехнологичного сектора экономики. Таким образом, еще одним показателем результативности государственного регулирования венчурной

деятельности может быть количество венчурных компаний, вышедших на IPO.

Необходимо отметить, что все показатели, применимые для этапа обеспечения ликвидности, характеризуют цикл развития венчурных компаний в целом [9, с. 49].

Таблица 1.

Показатели результативности государственного финансового регулирования венчурной деятельности во взаимосвязи с этапами жизненного цикла венчурной компании

Этап жизненного цикла	Цели государственного регулирования	Показатели результативности государственного регулирования
Достартовый этап	<ul style="list-style-type: none"> • создание условий для возникновения инновационных бизнес-идей; • обеспечение финансирования предпроектных исследований и создания прототипа инновационного продукта 	<ul style="list-style-type: none"> • количество проектов, получивших финансовую поддержку со стороны государства
Стартовый этап	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение финансирования венчурных проектов; • создание условий для развития венчурных инвесторов; • снижение рисков операционной деятельности компании — получателя венчурного капитала 	<ul style="list-style-type: none"> • объем частных инвестиций в венчурные проекты
Этап раннего роста	<ul style="list-style-type: none"> • стимулирование динамичного развития венчурных компаний 	<ul style="list-style-type: none"> • выручка от продаж
Этап устойчивого роста	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение возможности выхода венчурных компаний на новые рынки 	<ul style="list-style-type: none"> • объем выручки венчурных компаний от продаж на экспорт
Этап обеспечения ликвидности	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение эффективного выхода инвестора из проекта 	<ul style="list-style-type: none"> • объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора • средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов • количество венчурных компаний, вышедших на IPO

Каждый метод государственного финансового регулирования венчурной деятельности характеризуется совокупностью задач, относящихся к этапам жизненного цикла венчурной компании, к которым этот метод применяется. Также для каждого органа государственной власти и института развития, осуществляющего государственное регулирование венчурной деятельности, применимы показатели результативности исходя из методов, которые данный орган/институт применяет.

Таблица 2.

Соответствие показателей результативности государственного финансового регулирования венчурной деятельности основным институтам, осуществляющим регулирование

№ п/п	Институт	Этапы жизненного цикла	Показатели результативности
1	Фонд Сколково	Достартовый этап, Стартовый этап, Этап раннего роста, Этап устойчивого роста, Этап обеспечения ликвидности	1. Количество проектов, получивших финансовую поддержку; 2. Объем частных инвестиций в венчурные проекты; 3. Выручка от продаж, полученная в рамках поддержанных проектов; 4. Выручка венчурных компаний от продаж на экспорт; 5. Объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора; 6. Средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов; 7. Количество венчурных компаний, вышедших на IPO
2	Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере	Достартовый этап, Стартовый этап	1. Количество проектов, получивших финансовую поддержку; 2. Объем частных инвестиций в венчурные проекты

3	ОАО «Роснано»	Стартовый этап, Этап раннего роста, Этап устойчивого роста, Этап обеспечения ликвидности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объем частных инвестиций в венчурные проекты; 2. Выручка от продаж, полученная в рамках поддержанных проектов; 3. Выручка венчурных компаний от продаж на экспорт; 4. Объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора; 5. Средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов; 6. Количество венчурных компаний, вышедших на IPO
4	ОАО «Особые экономические зоны»	Стартовый этап, Этап раннего роста, Этап устойчивого роста, Этап обеспечения ликвидности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объем частных инвестиций в венчурные проекты; 2. Выручка от продаж, полученная в рамках поддержанных проектов; 3. Выручка венчурных компаний от продаж на экспорт; 4. Объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора; 5. Средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов; 6. Количество венчурных компаний, вышедших на IPO
5	ОАО «РВК»	Стартовый этап, Этап раннего роста, Этап устойчивого роста,	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объем частных инвестиций в венчурные проекты; 2. Выручка от продаж, полученная в рамках поддержанных проектов; 3. Выручка венчурных компаний от продаж на экспорт.

6	Российский фонд технологического развития	Этап раннего роста, Этап устойчивого роста, Этап обеспечения ликвидности	1. Выручка от продаж, полученная в рамках поддержанных проектов; 2. Выручка венчурных компаний от продаж на экспорт; 3. Объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора; 4. Средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов; 5. Количество венчурных компаний, вышедших на IPO
7	Группа ВЭБ	Этап устойчивого роста, Этап обеспечения ликвидности	1. Выручка венчурных компаний от продаж на экспорт; 2. Объем инвестиций в венчурные компании на этапе выхода инвестора; 3. Средний уровень рентабельности инвестиций для венчурных инвесторов; 4. Количество венчурных компаний, вышедших на IPO

Показателем эффективности для каждого института будет **соотношение показателя результативности к объему государственного финансирования**. Причем в силу того, что объект регулирования носит проектный характер, результаты, полученные в течение отчетного периода, не могут быть однозначно отнесены к понесенным в этом периоде затратам, а обусловлены всеми затратами, осуществленными ранее, показатели эффективности целесообразно рассчитывать **нарастающим итогом с момента начала функционирования** соответствующего института.

Полученные показатели эффективности могут быть использованы как в процессе планирования, так и для сравнения нескольких регулирующих институтов между собой. Как при планировании, так и при сравнительном анализе необходимо учитывать срок существования государственного института.

Анализ показателей эффективности институтов, осуществляющих регулирование венчурной деятельности, позволит принять управленческие решения, направленные на:

- выявление «узких мест» в системе государственного финансового регулирования венчурной деятельности,

- оптимизацию перечня регулирующих институтов,
- корректировку объемов финансирования каждого государственного института;
- уточнение механизмов взаимодействия государственных институтов;
- выработку иных мер, направленных на повышение эффективности регулирования венчурной деятельности.

Внедрение системы мониторинга эффективности на основе ключевых показателей для государственных институтов, осуществляющих финансовое регулирование венчурной деятельности, является **обязательным элементом организации управления эффективностью государственного регулирования венчурной деятельности.**

Помимо количественной оценки эффективности государственных институтов, осуществляющих регулирование венчурной деятельности для комплексного анализа эффективности государственного регулирования венчурной деятельности необходимо провести качественную оценку следующих аспектов:

- качество схемы финансирования и взаимодействия регулирующих институтов;
- соответствие направлений регулирования территориальных пропорций направлениям экономической политики;
- соответствие направлений регулирования отраслевых пропорций направлениям экономической политики.

При этом для оценки качества схемы финансирования и взаимодействия государственных институтов, осуществляющих финансовое регулирование венчурной деятельности целесообразно ориентироваться на следующие принципы:

1. целесообразно закрепить функцию координации государственного регулирования венчурной деятельности за одним органом государственной власти;
2. направления деятельности и задачи каждого института должны быть четко определены и доступны для всех участников рынка;
3. использование одних и тех же методов регулирования венчурной деятельности в рамках одного этапа жизненного цикла различными институтами нецелесообразно;
4. использование одного метода регулирования на разных этапах жизненного цикла целесообразно осуществлять одним институтом;

5. регулирование одним институтом объектов различных типов (венчурный проект, венчурный инвестор, инфраструктура венчурной деятельности) нецелесообразно;

6. исключение по пп. 3—5 может быть сделано для институтов, осуществляющих комплексное управление специализированным территориальным образованием;

7. взаимодействие институтов должно обеспечивать преемственность подходов к регулированию для каждого венчурного проекта на всех этапах жизненного цикла, а также единое информационное поле для принятия институтами решений о применении методов регулирования;

8. объемы финансирования должны распределяться между институтами в соответствии с их задачами и эффективностью;

9. финансирование одним институтом деятельности других институтов нецелесообразно.

Список литературы:

1. Вислоусов А.Ю., Казанцев А.К., Киселев В.Н., Кольцов А.В., Корчмар Л.Л., Руденский О.В. Государственная поддержка инновационной деятельности малых наукоемких фирм в США и ЕС // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. 2008. № 6. — 50 с.
2. Ивина Л.В., Воронцов В.А. Венчурный бизнес. Толковый словарь труднопереводимых англоязычных терминов. — М.: Финансы и статистика; Финансовый контроль, 2006 — 232 с.
3. Каржаув А.Т., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. М.: Экономика, 2006 — 239 с.
4. Оголева Л.Н., Подшиваленко Г.П. Венчурное инновационное предпринимательство. (Часть I) М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007 — 80 с.
5. Оголева Л.Н., Радиковский В.М., Сахаровская Т.Н. Венчурное инновационное предпринимательство. (Часть II) М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007 — 79 с.
6. Пестова А., Солнцев О. Финансирование инноваций: в поисках российской модели. // Банковское дело, 2009. № 1 — 10 с.
7. Bartlett J.W. Fundamentals of Venture Capital, 1999 — 167 p.
8. Gompers P., Lerner J. The Venture Capital Cycle, 2nd Edition, 2006 — 569 p.
9. Metrick A. Venture Capital and the Finance of Innovation, 2007 — 568 p.

УВЕЛИЧЕНИЕ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ИП: ОЖИДАНИЕ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Кагирова Яна Валерьевна

*студент 3 курса, специальность «Мировая экономика», ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: ysi-rf@mail.ru*

Жабыко Людмила Ливерьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: Liveriy54@mail.ru*

В настоящее время России необходима успешная налоговая политика для интеграции в мировую экономику. Однако сейчас налоговая политика себя не оправдывает, принося больше убытков, нежели прибыли. Ярким примером того является Федеральный закон № 243-ФЗ от 03.12.2012 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательного пенсионного страхования». Закон вносит изменения в Федеральный закон от 24 июля 2009 года № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

Согласно документу, фиксированный размер страхового взноса по обязательному страхованию для ИП определяется по формуле: $2 * \text{МРОТ} * 26 \% * 12 \text{ (месяцев)} + 1 * \text{МРОТ} * 5,1 \% * 12 \text{ (месяцев)} = 2 * 5205 * 0,26 * 12 + 1 * 5205 * 0,051 * 12 = 35665 \text{ рублей [5]}$.

В результате с начала года закрылось более 400 тысяч ИП, которые в основном работали в малых городах и селах. Это уже является показателем неэффективности принятых решений, предприниматели прекращают свою деятельность или уходят в «теневой бизнес». По прогнозам экспертов еще 600 тысяч ИП до конца 2013 года будут вынуждены завершить деятельность [1].

Разумеется, уход от дел такого огромного количества ИП нанес удар по отечественной экономике. С начала января по конец марта 2013 года убытки бюджета достигли 13,5 млрд. рублей, хотя планировалось увеличение государственной казны на 5 млрд. рублей [4].

Положительным последствием увеличения страхового взноса является уменьшение дефицита внебюджетных фондов РФ. Но существуют негативные последствия, которые связаны:

1. с хозяйствующими субъектами

2. бюджетной системой РФ.

К первым можно отнести:

- Переход мелких и средних предпринимателей в «теневую экономику». По оценкам экспертов, данное изменение обойдется предпринимателям в 92 млрд. рублей [7], что может повлечь расширение «теневой экономики», и уходу с рынка некоторых предприятий.

- Производство переносится в другие страны. Это поможет уменьшить фонд оплаты труда, но количество рабочих мест в России сократится.

- Применение незаконных налоговых схем. Максимальная заработная плата, облагаемая социальным налогом, составляет 463000 рублей в год [7], данное ограничение позволяет работодателям не выплачивать страховой взнос, если они установят размер официальной заработной платы (например, для директора) выше этой суммы, а фактическая зарплата остальным сотрудникам будет выплачиваться неофициально.

- Сокращение фонда оплаты труда, посредством увольнения работников и понижения их зарплаты. Эта проблема наиболее актуальна в современных условиях, так как экономика России всё еще не опомнилась после мирового финансового кризиса.

- Расширение рынка нелегальной рабочей силы. Скрытие средств, подлежащих уплате в фонд оплаты труда, а так же сотрудники-нелегалы не имеют доступа к социальному обеспечению.

- Увеличение отчетной документации. С 2011 года организации сдают персонализированный учет в пенсионный фонд 4 раза в год, а не 1 раз, как это было ранее [7].

Ко вторым относятся:

- Нагрузка на региональный бюджет. Частных предприятий становится все меньше, соответственно нагрузка на бюджетные организации увеличивается.

- Неэффективная правовая основа. С 2010 года официально взиманием страховых взносов занимается ФСС и ПФ РФ, но они не являются органами государственной власти, а значит, в соответствии с Конституцией, не могут заниматься администрированием социальных налогов [7].

- Несовершенная система контроля. Из-за нечеткого механизма взаимодействия между государственными налоговыми органами и контролирующими внебюджетными фондами, возможно дублирование функций этих органов и фондов.

- Увеличение материальных затрат. Применение налоговых схем и уход в «теневую экономику» увеличит необходимость повышения контроля над предпринимательством и потребует новых материальных затрат и совершенствования системы контроля.

Все эти негативные последствия увеличения страховых взносов влекут за собой ухудшение экономического состояния страны в целом. Преодоление этих нежелательных результатов возможно при соблюдении следующих рекомендаций:

- Снижение налоговой нагрузки для малого бизнеса
- Реформирование механизма взимания страховых взносов. Облагать минимальным процентом те суммы, которые будут превышать установленный лимит, что позволит сократить использование нелегальных налоговых схем.

- Обеспечение действенной правовой базы. Определение правовой базы с четким разграничением полномочий по контролю взимания социальных налогов.

- Популяризация добровольного пенсионного страхования. Главной причиной дефицита ПФ РФ является старение населения, доля пенсионеров по отношению к работающему населению растет (в 2012 году доля составила 33,7 % [3]).

- Поиск дополнительных (отдельных от фонда оплаты труда) источников финансирования государственных внебюджетных фондов. Из-за негативной демографической ситуации в стране, социальные обязательства государства увеличиваются, а любое увеличение платежей несет за собой увеличение нагрузки на бюджет и фонд оплаты труда в частности.

Мнения и предложения государственных органов и общественных организаций по этой проблеме:

- ОПОРА России: установить мораторий, страховой взнос ИП понизить до 1 МРОТ. Эксперты предложили рассчитывать взнос для ИП с оборотом менее 300 тысяч рублей в год по формуле с 1 МРОТ, для крупных ИП — с 1 МРОТ плюс 1 % от оборота. Также предлагается отменить выплату страховых взносов для ИП пенсионного возраста, работающих по трудовому договору. Считают необходимым предоставить ИП с патентной системой налогообложения, возможность вычета страховых взносов из суммы налога. Иначе применение патента для ИП будет невыгодным. Что касается индивидуальных предпринимателей, которые уже закрыли свое дело, ОПОРА предлагает организовать бесплатную регистрацию ИП с оборотом до 150000 в год, которые закрылись по причине невозможности выплат страховых взносов, а также предоставление господдержки,

например льготы для кредитов, субсидии по коммунальным платежам [10].

- Совет Федерации предлагает поэтапное увеличение ставки и создание льготных категорий налогоплательщиков. «В 2014 году (при сохранении уровня МРОТ) можно увеличить фиксированный размер страховых взносов в 1,5 раза по сравнению с уровнем 2013 года, в 2015 году — в 2 раза по сравнению с уровнем 2013 года и в 1,3 раза по сравнению с 2014 годом, — поясняет член комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам Олег Казаковцев, — необходимо также определить две льготные категории плательщиков. Речь идет об ИП, которые одновременно являются наемными работниками, а также об ИП, получающих трудовую пенсию. Это поможет остановить массовый отток предпринимателей из бизнеса» [2].

- Минфин и социальный блок правительства настаивают на сохранении размера взноса, рассчитываемого по формуле с двумя МРОТ [6].

Заседание Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству состоялось 11 апреля 2013 года. Председатель Комитета И. Руденский предложил перейти к исчислению размера фиксированного страхового взноса для индивидуальных предпринимателей исходя из величины полученного ими дохода [9]. Расчет страхового взноса будет осуществляться по формуле:

- Для ИП с годовым доходом до 300000 рублей — $1\text{МРОТ} * 31,1\% * 12 \text{ (месяцев)} = 1 * 5205 * 0,311 * 12 = 19425$ рублей в год.

- Для ИП с годовым доходом свыше 300000 рублей — $1\text{МРОТ} * 31,1\% * 12 \text{ (месяцев)} + 1\% \text{ от дохода, превышающего } 300000 \text{ рублей} = 19425 + 1\% \text{ от дохода с вычетом } 300000 \text{ рублей}$ [9].

По их мнению, данных способ позволит мелкому бизнесу продолжать свою деятельность, а крупные ИП смогут больше формировать свои пенсионные права.

Это предложение поддержали представители всех фракций и передали на рассмотрение в Правительство.

Положительным результатом этого решения станет снятие нагрузки с малого бизнеса.

Негативным последствием может стать недовольство крупных ИП.

Также стало известно мнение премьер-министра Российской Федерации Дмитрия Медведева. На расширенном заседании коллегии Минтруда 12 апреля 2013 года он заявил, что считает необходимым дифференцировать ставки страховых взносов для индивидуальных предпринимателей с низкими доходами.

Из вышеописанной ситуации можно сделать важный вывод, государственная политика в области налогообложения несовершенно и нуждается в реформировании, а принятие решений требует более детального и точного прогнозирования до реализации. Простое повышение страховых взносов, как показывает опыт, неэффективно, налоговые поступления сокращаются, что в итоге приводит к многомиллиардным убыткам.

Список литературы:

1. В Совфеде предлагают ввести переходный период для повышения страховых взносов ИП // РБК. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130410163641.shtml> (дата обращения 11.04.13).
2. Геворкян А. Сенаторы требуют моратория на повышение страховых взносов // РБК. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986501212> (дата обращения 11.04.13).
3. Доля пенсионеров в России очень велика // Эксперт. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://expert.ru/ratings/table_552929/ (дата обращения 10.04.13).
4. Духанина И. От повышения страховых взносов для ИП бюджет потерял 13,5 млрд. рублей. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.buhgalteria.ru/news/n112688> (дата обращения 10.04.13).
5. ИП или ООО. Юридические консультации. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://russia-in-law.ru/strahovyie-vznosyi-ip-2013/> (дата обращения 10.04.13).
6. Новикова А. Минэк и «ОПОРА России» нашли схему спасения ИП // РБК. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986456333> (дата обращения 9.04.13).
7. Официальный сайт Института экономической политики Е.Т. Гайдара. URL: <http://www.iep.ru/> (дата обращения 10.04.13).
8. Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.minfin.ru/ru> (дата обращения 10.04.13).
9. Официальный сайт партии «Единая Россия». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://er.ru/news/> (дата обращения 11.04.13).
10. Пресс-служба ОПОРЫ РОССИИ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://opora.ru/news/opora/65129/> (дата обращения 10.04.13).
11. Федеральный закон РФ от 3.12.2012 г. № 243-ФЗ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2012/12/07/oms-dok.html> (дата обращения 10.04.13).

НАЛОГ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Колесникова Вероника Валерьевна

*студент 3 курса, школа экономики и менеджмента ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: k-veronika66@yandex.ru*

Горяшина Дарья Евгеньевна

*студент 3 курса, школа экономики и менеджмента ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: dosyacg@mail.ru*

Жабыко Людмила Ливерьевна

*научный руководитель, доцент, ДВФУ,
г. Владивосток*

Государство воздействует на рыночную экономику с помощью экономических рычагов, важное место среди которых занимают налоги. Платежи за пользование природными ресурсами составляют довольно многочисленную группу налогов, сборов и иных обязательных платежей. Данная статья освящает непосредственно налог на добычу полезных ископаемых, раскрывая при этом перспективы его развития в России.

Богатство России связано с природными ресурсами, которые формируют минерально-сырьевую базу страны. Значимая сумма доходов государственного бюджета приходится именно на доходы от их экспорта.

По итогам 2012 года Россия в очередной раз подтвердила свой статус крупнейшей сырьевой державы в мире, оказавшись на лидирующих позициях по экспорту нефти и газа. В год добывается более 0,5 млрд. т. нефти, из которых почти половина уходит на экспорт. Ежегодные доходы от экспорта черного золота достигают 171,7 млрд. долл. [4]

За 2012 год было экспортировано 239,3 млн. тонн нефти, общая стоимость которой составила 180,9 млрд. долл. США. Рост внутренней переработки ресурсов является одной из причин небольшого падения уровня экспорта нефти [3].

В 2012 году компания «Роснефть» экспортировала по системе «Транснефть» 60,9 млн. тонн нефти, повысив экспорт на 3,29 %. В итоге ее доля в суммарном объеме экспорта составила 31 %. ТНК-ВР

повысила экспорт на 1,24 % — до 30,1 млн. тонн (21 %), «Сургутнефтегаз» снизил экспорт на 1 % — до 26,7 млн. тонн (14,6 %), ЛУКОЙЛ повысил экспорт на 3,4 % — до 24,6 млн. тонн (17,7 %). Таким образом, на эти компании приходится более 84 % всей экспортируемой нефти [5].

Кроме того, Россия является крупнейшим экспортёром природного газа, формируя приблизительно 20 % мирового газового экспорта.

За 2012 год экспорт газа из России снизился до 179 млрд. кубометров. Однако планируется, что экспорт российского газа существенно вырастет благодаря разработке новых месторождений [3].

Все перечисленные компании облагаются налогом на добычу полезных ископаемых, который был введен в 2002 году (глава 26, Налоговый кодекс РФ) [1]. Почти каждый год ставки налога изменяются с целью улучшения экономической ситуации в стране.

Благодаря введению данного вида налога, поступления в федеральный бюджет от добычи полезных ископаемых значительно увеличились, и с каждым годом размер данных поступлений растет.

Доля доходов по данному налогу в 2009 году составила 39,3 %, к концу 2010 года она увеличилась на 4,1 % и на 5,6 % к концу 2011 года, что можно объяснить повышением цены на нефть. Ежегодно растет объем добываемого природного сырья благодаря освоению и разработке новых месторождений. Это способствует постоянному росту доходов государства, которые были централизованы в федеральном бюджете государства с 2010 года из-за того, что запасы нефти и газа рассредоточены крайне неравномерно на территории РФ [2].

Однако при введении НДС в тех регионах, где добыча именно твердых полезных ископаемых была первостепенной, доля доходов от платежей уменьшилась. Сокращение произошло под влиянием нескольких факторов: изменения объекта налогообложения по отдельным видам минерального сырья, уменьшения налоговых ставок по твердым полезным ископаемым, а также использования затратного метода оценки налоговой базы [6].

Согласно Налоговому кодексу РФ добытое полезное ископаемое — это продукция горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, которая заключается в минеральном сырье и подлежит извлечению, либо извлечена из минерального сырья и соответствует государственному стандарту РФ, стандарту отрасли, региональному стандарту, международному стандарту, а в случае

отсутствия указанных стандартов для отдельного добытого полезного ископаемого — стандарту (техническим условиям) организации (предприятия) [1].

Исходя из данного определения, продукция, которая добывается на месторождении конкретного вида минерального сырья, должна быть определена по двум критериям: во-первых, как продукция горнодобывающей промышленности и разработки карьеров, во-вторых, как продукция, полученная в результате осуществления деятельности по добыче полезных ископаемых и разработке карьеров [6].

Применение расчетного метода оценки налоговой базы является основной проблемой, касающейся НДС. Этому механизму налогообложения присущ ряд недостатков. Использование данного метода ведет не только к бюджетным потерям, но и к чрезмерной налоговой нагрузке на компании, которые несут более высокие затраты на добычу, особенно в случае разработки и освоения худших по качеству запасов полезных ископаемых [6].

Кроме того, эксперты уже длительное время отмечают проблему определения объекта налогообложения и проблемы, связанные с оценкой стоимости добытых полезных ископаемых. Данные проблемы служат веским основанием для корректировки механизма налогообложения добычи твердых полезных ископаемых.

Однако, не смотря на перечисленные недостатки, следует рассмотреть перспективы данного налога.

Как известно, на современном этапе развития таможенные и налоговые платежи топливно-энергетического комплекса составляют значительную долю доходов федерального бюджета страны. Очевидно, что это одна из важнейших составляющих экономики России.

2012 год стал годом налоговых реформ для отрасли. Изменения в основном оказались связаны с появлением новых льгот для компаний, занимающихся добычей нефти. Государство рассчитывает, что налоговые послабления должны стать стимулом для освоения и разработки новых месторождений, что позволит России увеличить добычу нефти, а, следовательно, и рост доходов.

Можно сказать, что наиболее масштабный перечень льготного налогообложения коснулся разработки месторождений на шельфе.

Подобные инициативы российского государства не остались незамеченными зарубежными компаниями. В течение 2012 года «Роснефть» создала сразу три масштабных международных альянса по освоению месторождений на шельфе.

К процессу освоения российского шельфа «Роснефть» пыталась подключить и российских нефтяников. По законодательству, негосударственные компании не могут самостоятельно осваивать российский шельф, а должны участвовать в совместных предприятиях с государственными — «Роснефтью» или Газпромом.

Однако, к сожалению, достичь окончательных договоренностей компании так ни с кем и не удалось. В результате «Роснефти» удалось привлечь к работе на шельфе только Газпром.

Были установлены новые ставки налога на добычу полезных ископаемых на газ. Также для независимых производителей газа предлагаются понижающие коэффициенты, которые равны 0,646 — на 2013 год, 0,673 — на 2014 год и 0,701 — с 1 января 2015 года.

За счет введения данных ставок федеральный бюджет пополнится в будущем году на 13,6 млрд. руб., в 2014 году — около 58 млрд. руб. и в 2015 году — 95 млрд. руб. [4].

Ставка НДС на газ до настоящего момента постоянно росла. Впервые она резко пошла вверх в 2011 году. До 2012 года рост налоговой нагрузки хоть и встречал крайнее недовольство в Газпроме, однако практически не отражался на его финансовых показателях.

Эксперты полагают, что выходом из ситуации мог бы стать дифференцированный подход в области расчета НДС. Для этого могла бы быть разработана формула для расчета этого налога. Министерство энергетики РФ предлагает в формуле расчета на 2014—2015 гг. учитывать фактическую цену реализации газа и окупаемость проектов, а также уйти от классификации группы Газпром и независимых производителей [4].

В заключение следует отметить, что будущее России полностью зависит от эффективного использования природно-ресурсного потенциала страны. Поэтому ресурсные платежи должны быть экономически значимыми, иметь существенный удельный вес в общей структуре налогов. Только научный подход, а не стремление обеспечить немедленное поступление налогов на приемлемом уровне, позволит разработать более эффективный механизм такого налогообложения. Необходимо грамотно планировать изменение ставок налога в зависимости от ситуации в стране, иначе финансовые потери понесут не только компании, занимающиеся добычей полезных ископаемых, но и само государство.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации по состоянию на 1 февраля 2012: ч. 1, 2(с изменениями, вступающими в силу с 1 января 2012 года).
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.nalog.ru>(дата обращения: 20.04.2013).
3. Официальный сайт Центрального банка РФ. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/statistics>. (дата обращения: 29.03.2013).
4. Росбизнесконсалтинг — информационное агентство. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rbc.ru>. (дата обращения: 30.03.2013).
5. Сайт новостей. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://newsruss.ru>. (дата обращения: 28.03.2013).
6. Фадеев Д.Е. Актуальные вопросы развития налоговой системы // Налоговый вестник.2010. — 288 с.

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ — НОВЫЙ «РЫЧАГ» В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Малютина Дарья Алексеевна

*студент 3 курса, школа экономики и менеджмента ДВФУ,
г. Владивосток*

E-mail: mda_nv91@mail.ru

Жабыко Людмила Ливерьевна

*научный руководитель, доцент ДВФУ,
г. Владивосток*

В статье рассмотрены перспективы и преимущества внедрения в российскую практику горизонтального мониторинга налогоплательщиков.

За последнее время налоговая культура нашей страны существенно улучшилась. Статистические данные показывают значительное увеличение поступления налогов и сборов в бюджетную систему РФ, что говорит о добросовестном исчислении и уплате налоговых платежей. Но, несмотря на эти изменения Федеральная

налоговая служба (далее ФНС) продолжает поиск новых форм сотрудничества с налогоплательщиками [6].

Одной из таких форм является внедрение горизонтального мониторинга, основанного на примере мировой практики. Впервые горизонтальный мониторинг как инструмент взаимодействия в налоговой сфере был введен в Нидерландах в апреле 2005 года с участием 20 крупных предприятий. Документационной базой этого метода является специальное двустороннее соглашение, которое предусматривает, что компания в режиме реального времени информирует налоговую службу обо всех налоговых рисках хозяйственных операций и только после ответа инспектора совершает (либо не совершает) необходимые действия.

Данный эксперимент в Нидерландах имел большой успех, в результате чего данный метод был распространен на малых и средних предприятиях. Кроме того, положительные оценки участников и хорошие результаты повлияли на внедрение этого метода в ряде других стран, таких как США, Швеция, Великобритания, Австрия. Хотя вышеперечисленные страны ввели горизонтальный мониторинг с некоторыми изменениями, но везде он действует на основе одного простого принципа: честность, открытость и прозрачность в ведении бизнеса в обмен на постоянный контроль и сокращение количества выездных аудиторских проверок [2].

Главная цель внедрения горизонтального мониторинга в российскую практику направлена на:

- усовершенствование качества налогового администрирования и контроля;
- снижение операционных рисков;
- повышение налоговой культуры.

Такой шаг со стороны ФНС говорит о стремлении создания эффективного «общения» фискалов с коммерческими организациями. Таким образом, это будет способствовать развитию благоприятного бизнес-климата в нашей стране и увеличит инвестиционную привлекательность.

Соглашения о горизонтальном мониторинге подписываются компаниями исключительно на добровольной основе, в которых все юридические права и обязанности обеих сторон регламентируются в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации.

Исходя из вышесказанного, можно выделить большой ряд преимуществ данного метода, как для налогового органа, так и для налогоплательщика (табл.1)

Таблица 1.

Преимущества горизонтального мониторинга

Для налогового органа	Для налогоплательщика
<ol style="list-style-type: none"> 1. Налоговый контроль осуществляется на постоянной основе 2. Высокая степень открытости налогоплательщика 3. Постоянный доступ к документообороту хозяйственных операций в электронном режиме 4. Сокращение количества выездных проверок и связанных с ними издержек 5. Уменьшение рисков применения бизнесом различных схем ухода от налогов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение налоговых рисков 2. Возможность освобождения от выездных налоговых проверок 3. Возможность заранее согласовывать позицию ФНС по планированию сделок 4. Уменьшение неопределенности, возникшей в процессе толкования и применения налоговых законов 5. Получение консультаций по вопросу налогообложения сделок для корректировки своей политики

Составлено автором

Известно, что горизонтальный мониторинг вводится в России в качестве эксперимента, следовательно, этот инструмент не закреплен нормами НК РФ, но если он окажется эффективным, то ФНС будет инициировать соответствующие поправки в НК РФ.

Первооткрывателями, которые 25 декабря 2012 года подписали соглашение о расширенном информационном взаимодействии — горизонтальном мониторинге, стали 4 крупнейшие компании-налогоплательщики: ОАО «Русгидро», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) и «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.» [1]. В соответствии с данными соглашениями налогоплательщик обязуется:

- предоставлять первичную отчетность, включая результаты бухгалтерского и налогового учета, а также любые другие документы и материалы, которые запросит налоговый орган;
- извещать налоговый орган обо всех операциях и сделках, которые могут содержать риск.

В свою очередь, налоговый орган обязан:

- в срочном порядке сообщать налогоплательщику свое решение по конкретным вопросам;
- при необходимости консультировать налогоплательщика по спорным моментам, касающихся трактовки налогового законодательства и осуществления сделок.

Важно, что налогоплательщик не обязан по всем вопросам соглашаться с мнением налогового органа, со спорными моментами компания вправе обратиться в суд. Именно этим преимуществом и воспользовалась компания «Интер РАО». Это был первый спор с использованием новой формы налогового контроля, который закончился мировым соглашением. Данная компания оспаривала три эпизода (по включению убытков в состав расходов, по учету курсовых разниц и по принятию НДС к вычету по расходам будущих периодов), общей суммой на 37,1 млн. руб. В итоге компания, учитывая позицию Высшего арбитражного суда, приняла выводы налогового органа по первому эпизоду и согласилась заплатить 22,5 млн. руб. В свою очередь, ФНС отказалась от претензий по двум другим эпизодам [5].

Таким образом, данный инцидент показывает эффективность метода горизонтального мониторинга, который в данной ситуации упростил и ускорил подписание мирового соглашения.

Горизонтальный мониторинг — это нововведение для российской практики. И естественно, для того чтобы этот метод реализовался и приносил хорошие результаты, налоговая служба должна создавать четкие инструкции для сотрудников, которые будут ответственны за данную систему внутреннего контроля. Институт горизонтального мониторинга требует гарантий со стороны налоговых органов, ведь компании должны быть уверены в сохранении коммерческой тайны, предоставляя материалы финансовой отчетности. А со стороны налогоплательщиков необходима максимальная открытость в ведении бизнеса.

Таким образом, только при соблюдении вышеперечисленных указаний, такой инструмент мировой практики как горизонтальный мониторинг сможет осуществлять свои функции в нашей стране, что увеличит эффективность и результативность действий налоговых органов и изменит уже давно сложившееся представление о скрытом ведении бизнеса.

Список литературы:

1. Впервые в российской практике подписаны соглашения о расширенном информационном взаимодействии с крупнейшими налогоплательщиками». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.nalog.ru/rub_mns_news/4020258/ (дата обращения 10.04.2013).

2. Зубарева И.Е. Горизонтальный мониторинг как способ контроля налогоплательщиков, основанный на доверии: опыт королевства Нидерланды // Ваш налоговый адвокат. — 2008. — № 5 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lawmix.ru/bux/48043> (дата обращения 11.04.2013).
3. Журавлева Наталья — деловая газета «Взгляд»: Налоги в режиме реального времени». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vz.ru/economy/2012/12/25/613728.html> (дата обращения 11.04.2013).
4. Мишустин Михаил: «Для государства налогоплательщик — это главный инвестор, которому необходимо предоставить весь комплекс гарантий и защиты его прав» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.nalog.ru/rub_mns_news/4034236/ (дата обращения 10.04.2013).
5. Стеркин Филипп: Vedomosti.ru Новая форма налогового контроля — доступ ко всей бухгалтерии компаний — принесла первые итоги. Спор ФНС и «Интер РАО» закончился мировой. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/10426611/fns_pomirilas_s_inter_rao (дата обращения 13.04.2013).
6. ФНС вводит новый вид контроля — горизонтальный мониторинг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://taxbook.ru/news/1801-fns-vvodit-novyuy-vid-kontrolya-gorizontalnyu-monitoring.html> (дата обращения 10.04.2013).

ПРАВИЛА ПРИВЛЕЧЕНИЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ К ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОВЕРШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ

Маргарян Яна Артуриковна

*студент 3 курса, школы экономики и менеджмента ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: yan13051993@mail.ru*

Овчинникова Наталья Геннадьевна

*студент 3 курса, школы экономики и менеджмента ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: Natalie-dygu@mail.ru*

Жабыко Людмила Ливерьевна

научный руководитель, доцент, ДВФУ, г. Владивосток

С момента возникновения государства налоги являются ключевой составляющей экономических отношений в обществе. В целом можно сказать, что уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов и сборов вызвано высокими ставками налогов, недостатками в организации налогового контроля, несовершенством законодательной базы. На данном этапе развития государства, налоги занимают значительную долю в доходах государства, поэтому санкции, призванные обеспечить более высокий уровень собираемости налогов имеют немаловажное значение.

Прежде чем приступить к **рассмотрению** основной проблемы, необходимо **проанализировать** ключевые понятия и дать их определение. В соответствии со ст. 106 НК РФ налоговым правонарушением признается виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействии) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК установлена ответственность [2]. Таким образом, налоговое правонарушение — это деяние:

1. Противоправное;
2. Виновно-совершенное;
3. Наказуемое [3].

Для того чтобы налоговое правонарушение являлось совершенным, налоговому органу необходимо установить состав

налогового правонарушения. Состав правонарушения включает в себя объект, объективную сторону действия (бездействия), субъект и субъективную сторону действия (бездействия).

Объектом налоговых правонарушений является правоотношение, которое устанавливает непосредственно обязанность данного лица правильно исчислять и уплачивать налоги и сборы.

Объекты налоговых правонарушений подразделяются на группы:

1. Непредъявление сведений, необходимых для выполнения налогового контроля;
2. Неисполнение обязанности по уплате налога;
3. Нарушение правил учета;
4. Ответственность субъектов налоговых процессуальных отношений [3].

Примерами правонарушений относящихся к первой группе можно отнести ст. 116—119, 126, 129.1 НК РФ [2].

Под объективной стороной правонарушения подразумеваются событие правонарушения и соответственно условия его осуществления: время совершения правонарушения, место, обстановка. Объективная сторона правонарушения — это всегда внешняя характеристика правонарушения.

Субъектом правонарушения являются физические лица и организации. Одним из обязательных признаков субъекта является его возраст. В соответствии с ч. 2 ст. 107 НК РФ лицо может быть привлечено к ответственности за совершение налоговых правонарушений с шестнадцатилетнего возраста. Юридические лица являются субъектом правонарушения непосредственно с момента своего создания, которое определяется днем внесения записи о создании юридического лица в ЕГРЮЛ [2].

Субъективная сторона правонарушения — это характеристика правонарушения с внутренней стороны.

Присутствие субъективной стороны правонарушения предполагает совершение действия или бездействия в состоянии вины. Вина — это психическое отношение лица к содеянному, выраженное в форме умысла и неосторожности. Налогоплательщик совершил нарушение умышленно, если он знал, что нарушает закон, и желал или допускал наступление вредных последствий от своих действий [4].

Налоговое правонарушение считается совершенным по неосторожности, если лицо, его совершившее, не осознавало противоправность характера действия (бездействия) либо вредного характера последствий, возникших по причине этих действий (бездействия), хотя

должно было и могло это осознать. Ответственность, предусмотренная Налоговым кодексом РФ, не освобождает лиц от других видов ответственности, в том числе уголовной [2].

Согласно действующей редакции ст. 108 НК РФ основанием для привлечения лица к ответственности за нарушение законодательства, является установление факта совершения данного правонарушения решением налогового органа, вступившим в законную силу. При выявлении нарушений налогового законодательства налоговые органы применяют меры налоговой санкции в виде штрафа, предусмотренные главами 16 и 18 НК РФ [1].

Практически все нормы НК РФ, предусматривающие налоговые санкции, являются бланкетными. На практике при реализации данных норм налоговые органы совершают массу нарушений. Необходимо также обратить внимание на то, что в решениях налоговых органов часто указываются только нормы НК РФ, в соответствии с которыми данное лицо подлежит ответственности, но при этом не конкретизируются, какие именно правила и требования закона нарушены налогоплательщиком. В результате получается, что суды отказывают в удовлетворении требований налоговых органов о взыскании с нарушителей санкций или удовлетворяют иски налогоплательщиков о признании решений налоговых органов незаконными.

Именно определение в фактических действиях (бездействиях) налогоплательщика конкретных нарушений вызывает серьезные трудности. При невыполнении данного требования налогоплательщику легче будет уйти от ответственности.

Для того, чтобы доказать наличие налогового правонарушения и виновности налогоплательщика налоговые органы могут использовать весь арсенал полномочий, предоставленный им законом.

По данным проверок, проводимых налоговыми органами, чаще других совершаются следующие нарушения налогового законодательства: уклонение от представления сведений об открытии и о закрытии счетов в банке; грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности; уклонение хозяйствующих субъектов от налогового учета или нарушение срока подачи заявления о постановке на учет в налоговом органе; уклонение от уплаты налогов и сборов; незаконное получение отсрочки (рассрочки) по уплате налоговых платежей; незаконное получение льгот по уплате налогов в региональный и местный бюджет.

Представляется, что сокращение нарушений в налоговой сфере должно быть достигнуто за счет предупредительной деятельности.

Предупредительная направленность налогового администрирования предполагает выявление, изучение на основе анализа, мониторинга реально складывающейся ситуации по уплате налогов (сборов) и дальнейшее устранение условий и причин, содействующих совершению налоговых правонарушений; возмещение ущерба, выявление налогоплательщиков всех категорий, потенциально намеренных к совершению правонарушений.

В настоящее время предупреждение налоговых правонарушений предполагает, ряд важных направлений взаимодействия с налогоплательщиками:

1. профилактическая деятельность (применение online сервисов для передачи информации);
2. сервисная деятельность (информирование, формирование и актуализирование электронных баз данных, включающие нужные сведения для исчисления и уплаты налогов);
3. разъяснительная деятельность (повышение налоговой культуры, налоговый аудит).

Деятельность налоговых администраторов и налоговых консультантов объединяют общие цели (обеспечение уплаты правильной суммы налога в правильное время и в правильном месте (без двойного налогообложения) и эффективное разрешение правовых проблем), задачи (объективная оценка возможностей налоговых ошибок, честный и открытый диалог, предсказуемость в разрешении сложных вопросов), проблемы (наличие области налоговых рисков, агрессивное налоговое планирование, либеральная интерпретация законов).

Полномочия налоговых консультантов могут иметь, как показывает мировая и отечественная практика, аудиторы, сертифицированные бухгалтеры, нотариусы, адвокаты, доверительные управляющие.

Изложенное, естественно, не исчерпывает всех проблем предупреждения и выявления налоговых правонарушений. Подчеркнем, что решать их необходимо, так как от этого во многом зависит обеспечение законности в налоговой сфере.

Список литературы:

1. Виды ответственности за неуплату налогов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://econprofi.ru/index.php?type=special&area=1&p=articles&id=137> (дата обращения 03.04.2013).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: федер. закон: [принят Гос. думой 16 июля 1998 г.] / ред. от 04.03.2013 // СПС «Консультант Плюс».

3. Налоговый вестник: финансово-экономич. журнал / главный редактор Е.В. Букач: М., 1994. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nalvest.com/nv-books/detail.php?ID=1894> (дата обращения 02.04.2013).
4. Привлечение к налоговой ответственности [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://buhgalteria.ru/article/6091> (дата обращения 03.04.2013).

ВОЗВРАТ НАЛОГА ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ

Тимина Кристина Святославона

*студент 3 курса, специальность «Мировая экономика», ДВФУ,
г. Владивосток*

E-mail: krestik091193ts@inbox.ru

Жабыко Людмила Ливерьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, ДВФУ,
г. Владивосток*

В Российской Федерации существует практика получения налоговых вычетов. Они бывают различных видов: стандартные, социальные, имущественные и другие. Рассмотрим более подробно имущественный вычет, при каких условиях налогоплательщик имеет на него право и как его получить, а главное — возможные изменения в законодательстве относительно этого вида вычета.

Каждый человек имеет право воспользоваться имущественным вычетом, но только один раз в жизни. Но скоро все может измениться.

Итак, согласно ст. 220 НК РФ всем лицам, купившим жилье, предоставляется право воспользоваться налоговым вычетом. Он составляет 13 % от суммы, потраченной на приобретение жилья. Но у этого закона есть ограничения. Главное из всех — этот вычет человек может получить только один раз, при этом это можно сделать в любое время после покупки квартиры. Также существует предельная сумма, из которой исчисляется вычет, на сегодняшний день она составляет 2 млн. рублей, т. е. вычет равен 260 тыс. руб. (13 %) [7, с. 329—330].

Депутаты Государственной Думы выступили с предложением внести изменения в закон. Они предлагают сделать имущественный вычет многократным. Тогда человек может получать эти 13 % с купленной им недвижимости до тех пор, пока не наберет в общей

сумме 260 тыс. руб. [4]. Таким образом, чиновники решили упростить жизнь жителям небольших городов, где стоимость жилья относительно невысока. Ведь сегодня, купив квартиру за 700 000 рублей, собственник может претендовать на получение только 91 000 руб. (13 % от 700 000), а остальная возможная сумма вычета, которую можно было бы получить от государства — 169 000 руб., сгорает.

Примерно такая же ситуация обстоит и в крупных городах, лишь с тем отличием, что там фактическая, рыночная, цена квартиры выше; несмотря на это, во многих договорах купли-продажи фигурирует значительно меньшая сумма (не более 1 млн. руб.), объясняемая тем, что продавец недвижимости хочет избежать уплаты налогов. Ведь согласно п. 1 ст. 208 гл. 23 НК РФ — если квартира или другое недвижимое имущество находится в собственности налогоплательщика менее трех лет и его договорная стоимость более 1 млн. руб., то при реализации этого имущества собственник обязан уплатить налог в размере 13 % за вычетом 1 млн. руб. [7, с. 283].

Таким образом, максимальная сумма, с которой можно получить вычет, не изменяется, он так же равен 2 млн. руб., но этот вычет можно будет получать несколько раз вплоть до достижения установленного лимита.

Также депутаты предлагают в качестве базы для исчисления налогового вычета считать собственников жилья, а не имущество [4]. Например, сейчас, если у квартиры стоимостью 4 миллиона рублей два собственника, то каждый из них имеет право получить вычет, но уже не с общей суммы квартиры, а только с половины, то есть максимум — по 130 000 руб. (13 % от 1 млн.). Представленный к обсуждению законопроект устранил эту недоработку. В вышеописанном случае каждый из владельцев сможет получить налоговый вычет с 2 млн. руб., и его размер составит — по 260 000 руб. на каждого.

Возможным неприятным нововведением может стать ограничение вычета с уплаченных банку процентов, если имущество было приобретено в кредит. В настоящее время эти вычеты ничем не ограничены — владелец квартиры вправе получить 13 % от этой суммы [5]. Но для того, чтобы бюджет государства не понес значительных потерь, депутаты предложили уменьшить максимальную сумму при расчете вычета с процентов по ипотечному кредиту до 1,5 млн. рублей. Возможно, это ограничение несколько уменьшит привлекательность ипотеки, но вместе с тем, оно будет побуждать граждан гасить жилищные кредиты раньше срока.

Такое ограничение предложили представители Минфина. Они считают, что у бюджета сейчас нет возможности делать столь

сильные послабления гражданам. Между тем, законопроект уже поддержали две главные фракции в Госдуме — Единая Россия и КПРФ, поэтому, если это предложение будет принято в трех чтениях в Госдуме и одобрено Советом Федерации, то, скорее всего, этот законопроект будет принят.

И, конечно, не стоит забывать о сегодняшних запретах в отношении налогового вычета. Он не полагается следующим категориям людей:

- Лицам, чьи доходы не облагаются по ставке 13 %,
- Несовершеннолетним лицам (т. к. им квартиру покупают, как правило, родители),
- Тем людям, чьи квартиры были приобретены иными лицами (например, работодателем),
- Пенсионерам (но если они продолжили работать после выхода на пенсию, то право на вычет сохраняется),
- Индивидуальным предпринимателям в связи с осуществлением ими предпринимательской деятельности,
- Безработным,
- Лицам, которые получают социальные пособия и не имеют работы.

Также налоговый вычет нельзя получить, если купля-продажа имущества была осуществлена взаимозависимыми лицами — между супругами, родителями и их детьми, братьями и сестрами, опекунами и его подопечными (ст. 105 НК РФ) [7, с. 129—130].

Список необходимых для получения налогового вычета документов приведен в письме ФНС от 22 ноября 2012 г. № ЕД-4-3/19630@. Это следующие документы:

- Налоговая декларация 3-НДФЛ
- Копия паспорта
- Копия свидетельства ИНН
- Справка о доходах 2-НДФЛ
- Копия договора купли-продажи имущества (либо договора мены — если обмен был произведен с денежной доплатой) [2]
- Копия свидетельства о праве собственности
- Копии платежных документов, подтверждающих оплату (квитанции, расписки)
- Заявление на возврат НДФЛ
- Кредитный договор и документы, подтверждающие уплату процентов по кредиту — если еще нужен вычет по процентам кредита (копии)

- Заявление о распределении долей собственности — если имущество приобретено в общую долевую собственность.

Что касается получения налогового вычета, налогоплательщик может получить его через налоговую инспекцию или через своего работодателя. Если выбрать первый вариант, то на расчетный счет налогоплательщика поступит вся сумма удержанного НДФЛ за предыдущий год, если второй вариант — то НДФЛ не будут удерживать из вашей зарплаты в течение года, за который получаете вычет [8].

По закону (п. 2 ст. 88 гл. 14 НК РФ) налоговая служба может в течение 3 месяцев проводить камеральную проверку, и по ее окончании принимается решение о предоставлении налогового вычета. Если заявление уже есть у налогового инспектора, то сумма вычета должна поступить в течение одного месяца на ваш расчетный счет согласно ст. 78 НК РФ.

Таким образом, если законопроект вступит в силу, то имущественный вычет можно будет получать многократно до достижения установленного лимита в 2 млн. руб. Налоговой базой станет не купленное имущество, а налогоплательщик. Кроме того, при покупке недвижимости в кредит будет ограничен размер вычета с процентов по этому кредиту до 1,5 млн. руб.

Для справки:

1. налоговый вычет на имущество применяется с 2000 года. Тогда максимальная сумма, с которой исчислялся вычет, была равна 600 000 рублей. С 2003 по 2007 годы она составляла 1 млн. рублей. А с 2008 года по сегодняшний день она равняется 2 млн. рублей [1].
2. сумма налога возвращается в течение трех лет после подачи декларации [2].

Список литературы:

1. Бугаева Н.Г. Шпаргалка по жилищному НДФЛ-вычету для работника// Главная книга — 2011 г. — № 23. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=173198> (дата обращения 17.04.2013).
2. Вайтман Е.В. Личный интерес: как с учетом последних разъяснений получить имущественный вычет по НДФЛ// Российский налоговый курьер — 2012 г. — № 22. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=188396> (дата обращения 17.04.2013).
3. Возврат налога при покупке квартиры// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.nalogia.ru/deductions/property.php> (дата обращения 16.04.2013).

4. Зайцев А. Право на налоговый вычет при покупке жилья сделают многоразовым// Комсомольская правда — 02.2013 г. — № 22. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kp.ru/daily/26033.5/2950375/> (дата обращения 15.04.2013).
5. Имущественный вычет по НДФЛ при покупке жилья// Советник Бухгалтера — 2006 г. — № 11. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.klerk.ru/buh/articles/68585/> (дата обращения 16.04.2013).
6. Налоговый вычет (возвращение НДФЛ при покупке жилья)// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.law-realty.ru/nalog_vithet/ (дата обращения 15.04.2013).
7. Налоговый кодекс РФ (2013 г.) часть I (ФЗ от 18.07.2011 № 227-ФЗ); часть II (ФЗ от 29.12.2000 № 166-ФЗ).
8. Сергиева Л. Как получить имущественный вычет? Личный опыт// Главбух — 04.2013 г. — № 7. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.glavbukh.ru/art/20749> (дата обращения 15.04.2013).

СЕКЦИЯ 12.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В УПРАВЛЕНИИ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗЕ

Васягина Ольга Михайловна

ассистент каф. экономики, ФГБОУ ВПО

«Оренбургский государственный институт менеджмента» (филиал)

г. Орск

E-mail: oldim_orsk@mail.ru

На современном этапе развития информационного общества, основанного на знаниях обостряется проблема получения качественных товаров и услуг. Проблема качества товаров и услуг существовала всегда, но в последнее время обострилась особенно остро во всех сферах жизнедеятельности. Как показывает анализ современности особую значимость приобретает качество образования. Качество образования и его эффективность является новой парадигмой современного общества.

В последнее время специалистами в области оценки качества образования принято следующее определение: «Под качеством образования понимается характеристика системы образования, отражающая степень соответствия реальных достигаемых образовательных результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям» [4].

Управление качеством образования должно носить системный характер и охватывать все сферы данного направления. Системный характер анализа образовательных структур должен заключаться в организационных действиях учреждения в области качества, общего планирования и стратегии развития, реализацией предложенных инновационных и новаторских проектов, развитие научной и исследовательской деятельности профессорско-преподавательского состава и студентов, поддержание связей внутренней среды с внешней. При этом стоит главная задача обеспечить конкурентоспособность

образовательного учреждения и соответственно цены при издержках, позволяющих добиваться стабильности.

Оценка качества образовательной услуги влияет не только на степень соответствия образования к требованиям, предъявляемых государством, работодателями и студентами, но и на ряд других общественных интересов. Данная оценка будет заключаться в тех транзакциях, которые заключаются учебным заведением в процессе хозяйственной и общественной жизнедеятельности; от предварительных переговоров до обслуживания предоставляемой услуги. Качество образования следует рассматривать с позиций его преемственности до конечного потребителя. Основным потребителем образования в конечном итоге является общество [1, с. 6].

Инструментом управления качеством образования могут выступать транзакционные издержки. Под транзакционными издержками понимаются затраты ресурсов необходимые для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав и свобод [3]. Другими словами транзакционные издержки возникают при обмене транзакциями. Транзакция в свою очередь предполагает взаимодействие (делку) между экономическими агентами [5, с. 56].

Таким образом, транзакционные издержки в области образования можно определить как издержки связанные с предоставлением качественной образовательной услуги. Речь идет о затратах, которые возникают в процессе поиска и обмена информацией; включая налаживание контактов; введение переговоров, заключение контракта, контроль за его выполнением и адаптацию к определенным условиям предоставления услуги.

Наиболее важное значение в этом аспекте имеют транзакционные издержки по следующим критериям:

1. Поиск информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключён контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода связаны с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации [2]. Например, издержками поиска информации могут служить затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах на обучение; имеющихся специальностей в Вузе; наличие квалифицированных преподавателей и сотрудников занимающихся исследовательской деятельностью.

2. Ведение переговоров. Как правило, рынок требует значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии данного типа издержек это заключение стандартных (типовых) договоров, которые не занимают много времени, и не являются гарантом безопасности в решении возникающих трудовых споров [5].

3. Обеспечение интересов сторон — заключается в наличии льгот на обучение, на получение жилья, материальной и технической оснащённости лабораторий для научных исследований и разработок; получении стипендии; предоставление общежития для студентов и для иногородних сотрудников

4. Процесс обмена — может осуществляться между Вузами по обмену студентами и по обмену теоретическими и практическими разработками научных исследований и инноваций; может происходить обмен опытом по внедрению новых образовательных программ.

5. Издержки контроля заключаются в том, что нужно контролировать процесс обучения и, следовательно, проводить проверки, как руководящего состава образовательного учреждения, так и профессорско-преподавательского состава, и соответственно проводить контроль в области качества знаний студентов.

6. Процесс адаптации, прежде всего, будет исходить от стороны, которая получает образование и работодателей, которые будут нанимать выпускников высшего учебного заведения на работу. Прежде всего, это будет выражаться в удовлетворенности полученных знаний, в актуализации полученных навыков и умений, а также реализации их на практике. Следовательно, данный аспект может быть устранен только в том случае, если выпускник устраивается по специальности и его устраивают условия труда и уровень заработной платы по полученной специальности. А работодатель получает готового специалиста, которого не нужно дополнительно инвестировать и обучать.

7. Потеря стратегической позиции — означает, что Вуз не пользуется популярностью среди поступающих и желающих получить высшее образование, что ведет к потере рыночной доли на рынке. Факторами сокращения рыночной доли на рынке образовательных услуг могут служить репутация, некачественное отношение к образовательному процессу, коррумпированность отдельных элементов, отрицательная информация в средствах массовой информации, неположительная оценка выпускающихся студентов, и небольшой процент устройства выпускников по специальности и их востребованности у работодателей.

8. Издержки влияния. Централизованное принятие решений порождает серьезные издержки. Так федеральные власти могут устанавливать ограничения на деятельность вуза, предоставлять привилегии и монопольные права только некоторым Вузам. Например, это может выражаться в количестве выделенных бюджетных мест, обеспечении учебного заведения учебно-методической литературой и формировании библиотечных фондов, в стимулировании и финансировании научной работы в институте. Как правило, учебные заведения заинтересованы в присвоении и стремятся воздействовать на решения принимаемые руководством и властями. Значительные усилия направляются на защиту уже полученных привилегий и создание новых, а также перераспределение в свою пользу.

9. Издержки оппортунистического поведения. Под определение данного понятия попадают такие явления как обман, различные ситуации лжи, неисполнение условий контракта. Основными формами оппортунистического поведения является отлынивание (shirking) и вымогательство (holding-up) [3]. Важно подчеркнуть, что участники образовательного процесса будут пытаться уклониться от поставленных условий сделки, в тех пределах, в каких находится их поле личностных интересов. Это может выражаться в ухудшении качества преподаваемой дисциплины, либо в ухудшении подготовки студента к сдаче экзамена. Как правило, вероятность оппортунистического поведения будет возрастать как со стороны обучающихся, так и стороны образовательных учреждений.

Каждой организационной форме соответствует свой тип транзакционных издержек, и их роль будет зависеть от того аспекта качества который необходимо усовершенствовать. Также следует отметить, что в рамках обеспечения внутривузовской организации управления качеством необходим количественный и качественный анализ транзакционных издержек и их сокращение для предоставления качественной образовательной услуги.

Список литературы:

1. Бетин О.И., Герасимов Б.И. Экономический анализ системы управления качеством жизни: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 148 с.
2. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике//[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture5.htm> (дата обращения — 21.04.2013).
3. Капелюшников Р. Категория транзакционных издержек [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.libertarium.ru/1_libsb3_1-2 (дата обращения — 20.04.2013).

4. Новиков А.М., Новиков Д.А. Как оценивается качество образования?// сайтакадемика А.М. Новикова [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm (дата обращения 18.04.2013).
5. Фишер Т.М. Управление качеством и транзакционные издержки // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.adventure-world.ru/node/1460> (дата обращения — 17.04.2013).
6. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Изд. дом Санкт-Петербур. гос. у- та, 2005 — 693 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ПРИДОРОЖНОГО АВТОКОМПЛЕКСА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Хегай Юрий Александрович

*канд. техн. наук, профессор СФУ, г. Красноярск
Email: hegaiy@yandex.ru*

Смагин Александр Владимирович

*студент 4 курса, СФУ, г. Красноярск
Email: smagin_aleksandr@bk.ru*

Травина Татьяна Сергеевна

*студент 4 курса, СФУ, г. Красноярск
Email: graaas@mail.ru*

В настоящее время созданию придорожного автокомплекса, в том числе и в Красноярском крае, придается большое значение. Если в России автокомплексы расположены отдельно стоящими объектами, то в Северной Америке они представлены крупными сервисными зонами, которые расположены на съездах с крупных автомагистралей.

Автолюбители, автотуристы, водители-дальнобойщики не всегда имеют возможность на трассе получить набор необходимых услуг автозаправочных станций, ремонтных и шиномонтажных мастерских, предприятий бытового обслуживания и питания, гостиниц или мотелей и др., находящихся в одном месте.

В отличие от России, в Европе наблюдается комплексный подход к развитию придорожных автокомплексов, где наряду со стандарт-

ными АЗС, ремонтными и другими мастерскими свои услуги представляют предприятия питания с развлекательной составляющей.

Например, в такой туристической стране как Италия [2], места отдыха расположены через каждые 30—50 километров и обустроены по единому проекту, с одинаковой планировкой зданий и прилегающих территорий со стандартным набором услуг.

Таким образом, к развитию придорожной инфраструктуры во всем мире подходят комплексно, где можно получить полный набор необходимых услуг всем водителям.

Создание автокомплексов в Красноярском крае повысит качество перевозок грузов и пассажиров в междугороднем сообщении.

В настоящее время в Красноярском крае практически отсутствуют автокомплексы со всем набором услуг. На междугородних трассах Красноярского края имеются отдельно стоящие пункты питания, шиномонтажные мастерские, АЗС.

Из-за отсутствия придорожных автокомплексов водители дальнобойных автомобилей вынуждены ночевать на нелегальных автостоянках возле кафе, что подвергает опасности сохранность груза, либо вообще вынуждены продолжать движение ночью, что многократно увеличивает вероятность попадания в ДТП.

В Красноярском крае наблюдается явная нехватка комфортабельно оборудованных комплексов для выполнения текущего ремонта транспортных средств и шиномонтажа, в которых в то время, когда механики занимаются ремонтом автомобиля, водители могли бы отдохнуть.

Актуальность и новизна предлагаемого проекта связана с развитием придорожного сервиса в Красноярском крае и повышением качества обслуживания водителей-дальнобойщиков, туристов и местных жителей за счет улучшения инфраструктуры придорожного сервиса.

Идея создания автокомплекса такого типа позволит подходить комплексно к потребностям автоперевозчиков и водителей в дороге. При развитой сети автокомплексов, автотранспортные предприятия смогут заключать договора с ними на комплексное пользование услугами.

Все это позволит обеспечивать охрану труда водителей и значительно повысить качество междугородних автотранспортных перевозок, за счет следующих факторов:

- сократятся простои из-за поломок и ремонта в рейсе, так как все ремонтные работы будут проводиться во время отдыха водителя;
- снизится вероятность кражи груза во время ночной стоянки ПС;

- снизится вероятность попадания в ДТП по причине переутомлённости водителей;

- появится дополнительная возможность следить за режимом работы водителя;

- повысится регулярность и надежность перевозок;

Таким образом, автокомплекс должен включать:

- охраняемую стоянку для грузовых автомобилей;

- кафе или столовую;

- мотель, комнату отдыха водителей;

- шиномонтаж и автосервис;

- АЗС;

- автомойку;

- магазин;

- медицинский пункт;

Кроме этого, автокомплекс, наряду с основными зданиями должен иметь в своем составе площадку для стоянки автомобилей с въездом на нее и выездом с нее, тротуары и пешеходные дорожки, туалет и мусоросборник. Дополнительно на стоянке должна быть размещена зона технического осмотра транспорта с эстакадой.

Для размещения объектов автокомплекса в пределах придорожных полос необходимо выполнять следующие условия:

- размещение объектов не должно создавать:

1. угрозу безопасности населения;

2. ухудшать видимость на автомобильной дороге;

3. другие условия обеспечения безопасности движения и эксплуатации этой дороги и расположенных на ней сооружений;

4. не должно снижать пропускную способность автомобильной дороги.

В методических рекомендациях НИЦ ГИБДД МВД России [1] указаны основные условия для согласования объектов сервиса в пределах придорожных полос:

- места размещения объектов необходимо выбирать с учетом перспективной реконструкции основной дороги;

- размещение, проектирование и строительство объектов проводить с учетом требований действующих стандартов, технических норм в части безопасности дорожного движения и экологической безопасности;

- размещение объектов сервиса в пределах придорожных полос федеральных автомобильных дорог общего пользования необходимо осуществлять в соответствии с нормами проектирования

и строительства этих объектов, а также планами и генеральными схемами их размещения, утверждёнными Государственной службой дорожного хозяйства Министерства транспорта Российской Федерации по согласованию с Главным управлением ГИБДД СОБ МВД России, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления;

- при выборе места размещения объектов комплекса нужно стремиться к сокращению до минимума числа примыканий, подъездов к основной дороге и съездов с нее.

- для обеспечения удобства и безопасности движения пешеходов в генеральном плане объектов автокомплекса необходимо предусмотреть тротуары и пешеходные дорожки.

- для обеспечения безопасности движения и удобства обслуживания проезжающих автомобилей необходимо предусмотреть освещение территории объектов сервиса. Необходимо учесть перспективу перевода основной дороги в более высокую категорию и дальнейшее развитие автокомплекса.

Для удобства пользованием услугами данных обслуживающих предприятий, автотранспортным предприятиям необходимо будет ввести договорные отношения с ними, при котором водителю не нужно будет самому рассчитывать за пользование услугами данных комплексов, а достаточно будет просто пройти идентификацию, а эксплуатационные расходы автотранспортных предприятий, в связи с пользованием услугами данных комплексов, изначально закладывать в тарифы, а расчеты проводить в безналичной форме. Эта схема взаиморасчетов распространена у перевозчиков на заправку ПС топливом, например через сеть АЗС «ГАЗПРОМНЕФТЬ»

В рентабельности данного проекта сомневаться не стоит, так как каждая составляющая этого комплекса является рентабельным бизнесом, а концентрация этих обслуживающих предприятий в одном месте, благополучно скажется на работе этих предприятий, так как водители и пассажиры будут пользоваться дополнительными услугами.

Подобные автокомплексы уже начали появляться в Европейской части России и активно развиваются и пользуются спросом у автомобилистов. Примером таких комплексов является фирма «АвтоСТОП» которая имеет уже не один авто комплекс и успешно развивается. В Красноярском крае, к сожалению, подобных комплексов в настоящее время нет, и поэтому существуют большие возможности для развития данного бизнеса в данном регионе.

Список литературы:

1. Контроль за соблюдением норм, правил и стандартов при проектировании и строительстве придорожных сооружений (объектов сервиса): Методические рекомендации. — М.: НИЦ ГИБДД МВД России, 2004. — 28 с.
2. Падабед Н.А. Прыдарожны сервіс I развіццё турызму ў Беларусі / Н.А. Падабед // Известия национальной академии наук Беларуси. — 2008. — № 2. — С. 81—84.

СЕКЦИЯ 13.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Гелета Игорь Викторович

канд. экон. наук, доцент кафедры прикладной экономики и управления персоналом Кубанского государственного университета, г. Краснодар

E-mail: igeleta@mail.ru

Ежак Алена Александровна

*магистрант Кубанского государственного университета,
г. Краснодар*

E-mail: a.ezhak@rambler.ru

Основной особенностью современного этапа развития кадровой безопасности коммерческой организации в России является возрастание роли этого явления. Возрастание роли кадровой безопасности в современных условиях обусловлено, с одной стороны, с развитием экономики и рынка труда, изменением сущности контроля за персоналом, повышением роли управления персоналом в управлении организацией. С другой стороны, возрастание роли кадровой безопасности в современных условиях определяется вызовами экономической реальности современной России, с которыми сталкиваются различные предприятия и организации. Помимо этого, значимость обеспечения кадровой безопасности связана с высоким уровнем вероятности и размером потерь предприятий, причины которых зачастую связаны и имеют непосредственное отношение к работникам.

Остановимся на причинах возрастания значимости кадровой безопасности в современных условиях подробнее. Демократизация общества и либерализация экономики способствовали формированию определённых ценностных установок у людей, которые влияют на их организационное поведение. Согласно исследованию Инглхарта Р., в демократических обществах выявлена тенденция снижения значимости любых видов власти и авторитета [1, с. 18].

Так как власть является конституирующим началом руководства, в том числе руководства персоналом [8, с. 97], то в таких условиях, может формироваться тенденция укоренения установки на получение личной выгоды без учёта интересов других людей или компании [4, с. 4], соответственно эта тенденция может привести к несовпадению целей сотрудника и целей компании, что создаёт почву для негативных действий персонала, направленных против компании. С другой стороны, либерализация экономики открывает возможности наиболее свободных рыночных отношений. Для успеха в этих условиях необходимо обладать ключевым ресурсом — информацией. Особенно важной становится информация о человеческих ресурсах компании, что способствует актуализации использования методом кадровой безопасности [11, с. 60].

В настоящее время наблюдаются процессы усложнения труда, повышения роли творчества и инноваций, предоставление работникам свободы и автономии принятия решений, что приводит к ослаблению возможности жёсткого контроля за персоналом [8, с. 12]. Однако ослабление контроля, ориентация на самоконтроль и самодисциплину могут таить в себе опасность для компании, поэтому эта тенденция неразрывно связана с повышением значимости превентивных мер по предотвращению негативных результатов деятельности сотрудников, которые могут быть обеспечены при помощи кадровой безопасности. Повышение роли управления персоналом в управлении организацией способствовало осознанию, что именно персонал является решающим фактором победы в конкурентной борьбе [8, с. 14]. Это означает, что в современных условиях будет верно и обратное правило: если отсутствует хороший персонал, то победить в конкурентной борьбе невозможно. Кроме того, именно проблемы с персоналом способны привести компанию к краху.

Экономическая реальность показывает, что в основном ущерб компаниям наносят собственные сотрудники. Согласно обзору экономических преступлений, предоставленному аудиторской компанией «PricewaterhouseCoopers», в большинстве случаев экономические преступления совершаются сотрудниками компании. В России, по мнению экспертов «PricewaterhouseCoopers» [7], пока отсутствуют эффективные методы обнаружения внутренних злоупотреблений, поэтому удалось выяснить, что всего 28 % экономических преступлений было совершено сотрудниками, что является сильно заниженным показателем. Предположить истинную величину экономических преступлений помогает следующий факт: средние потери от мошеннических операций в российских компаниях составляют \$ 3,1 млн., что в 3 раза

больше, чем в странах Центральной и Восточной Европы и выше аналогичных показателей в мире, притом, что размер российских компаний, относительно невелик по сравнению с крупными мировыми компаниями. Интересно, что в 39 % случаев ценности были утрачены безвозвратно, т. е. вернуть их не удалось. Согласно данным Агентства исследования и предотвращения потерь, около 80 % попыток неправомерного доступа к конфиденциальной информации организации производится с участием собственных сотрудников [10, с. 34]. Что касается ситуации в отдельных отраслях, то в сфере торговли около 80 % преступлений совершаются сотрудниками [10, с. 34], а в сфере услуг 60 % работников регулярно обкрадывают свои предприятия [3, с. 14].

Для более полной картины возрастания роли кадровой безопасности в дополнении к вышеприведённой информации охарактеризуем запросы рынка. Рынок безопасности на сегодняшний день развивается достаточно стремительно. По данным исследований он-лайн запросов на услуги, с каждым годом спрос на услуги безопасности повышается, а в 2006 году по количеству заявок на получение услуг безопасность вышла на первое место среди других услуг. По мнению экспертов, самыми перспективными с точки зрения спроса продуктами на рынке безопасности являются комплексные системы [5, с. 21]. Следовательно, консалтинговые компании стараются предоставлять полноценные решения в области внедрения корпоративной безопасности с учётом анализа бизнес-процессов и стратегических целей компании. Особенности рынка является тот факт, что крупные успешные компании, понимают необходимость комплексного подхода к безопасности и внедряют соответствующие системы, в отличие от большинства менее крупных организаций. Проблема последних заключается в том, что они склонны оценивать угрозы безопасности с субъективной точки зрения, не проводя соответствующие исследования для получения достоверной информации о ситуации. Выявив, таким образом, только часть угроз и не подозревая о наличии других, они принимают меры только для частичной защиты. При этом защита не по всем направлениям создаёт иллюзию полной безопасности, что ещё более губительно. Такие настроения подтверждаются статистическими данными: «несмотря на отсутствие эффективных методов предотвращения экономических преступлений и тот факт, что подавляющее большинство нарушений выявляется случайно», 43 % компаний считают, что в ближайшем будущем мошенничество их не коснется, — было выяснено в ходе последнего обзора экономических преступлений, проведённого «PricewaterhouseCoopers». Недооценивая угрозы и риски,

вышеупомянутые компании предпочитают предпринимать только частичные меры по обеспечению безопасности, соглашаясь на некачественные, но достаточно дешёвые услуги. Дешевизна услуг достигается, как правило, за счёт отсутствия нужной квалификации у работников, которые не смогли ни реализоваться в соответствие со своей профессией, ни переквалифицироваться, ни получить другое образование. Большое количество неспециалистов на рынке безопасности, работающих по минимальным ценам, приводит к колоссальному разрыву стоимости качественных и некачественных услуг. В этой связи экс-гендиректор холдинга «Шериф» Нуриджанов С.Э. отмечает: «Клиент очень часто не видит разницы в качестве между услугой дешёвой и более дорогой, веря на слово тому, что и за «смешные» деньги можно гарантировать качество» [6]. Следовательно, налицо проблема недостаточности информации о том, что использование некачественных услуг, скорее всего, обернётся дороже. В этом случае перспективным представляется предложение Макаровой Е. и Лябихова Д. разработать отраслевые стандарты качества: «Их принятие может стать для отрасли как шагом вперед в её развитии, так и хорошим маркетинговым и PR-инструментом». Клиента можно будет мотивированно убеждать в том, что за хорошую цену он получает качественную услугу в соответствии со стандартами, — предполагают авторы предложения.

В дополнении к запросам покупателей и обсуждению в специализированной литературе, повышение значимости кадровой безопасности наглядно показывает обсуждение этой темы на крупных конференциях, к примеру, на ежегодной конференции «Infosecurity» [2]. Причем вопросы кадровой безопасности рассматриваются в различных плоскостях: подбор и оценка IT-Security специалистов, лояльность сотрудников и защищенность пользовательских рабочих мест, повышение осведомленности персонала в вопросах информационной безопасности и организация соответствующего корпоративного обучения.

Таким образом, запросы экономической реальности обуславливают востребованность кадровой безопасности. Являясь формирующимся понятием, кадровая безопасность зачастую сталкивается с проблемами непонимания её ценности и сущности теми субъектами, кому она необходима для нормального функционирования. Как следствие, существуют проблемы использования названия «кадровая безопасность» консалтинговыми организациями или внутренними менеджерами компаний без предоставления соответствующих качественных услуг. Для решения этой проблемы необходим более высокий уровень теоретико-методической проработки этого явления, а также

доступность этой информации менеджерам, которые нуждаются в ней для необходимого внедрения различных мероприятий по кадровой безопасности на практике.

Список литературы:

1. Инглхарт Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества // Полис. 1997. — № 4. — С. 6—32.
2. Кадровая безопасность на Infosecurity. Информ защита. Учебный центр. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.itsecurity.ru/news/reliase/2005/09_19_05.htm (дата обращения 02.04.2013).
3. Кочерган Я. 100 тысяч // Информационно-вспомогательный бюллетень. 2001. — № 28. — С. 13—19.
4. Ларуш Л. Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа всех отраслей человеческого знания. — М.: Научная книга, 1997. — 412 с.
5. Макаровская Е., Лябихов Д. Анализ рынка охранно-детективных услуг // Мир Безопасности. 2006. — № 2. — С. 20—24.
6. Нуриджанов С.Э. Клиент сегодня заинтересован... в приобретении состояния безопасности. [Электронный ресурс]. ГардИнфо. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.guardinfo.ru/director/analytics/reviews/reviews_33.html (дата обращения 03.04.2013).
7. Обзор экономических преступлений ЗАО «Прайсвотерхаускоперс Аудит». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.pwc.com/extweb/insights.nsf/docid/D1A0A606149F2806852570-C0006716C0> (дата обращения 02.04.2013).
8. Пугачёв В.П. Руководство персоналом организации. — М.: Аспект Пресс, 2002. — 197 с.
9. Сведения о результатах разрешения заявлений, сообщений и иной информации о происшествиях в органах Внутренних дел. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.mvd.ru/files/QmluZGVyMS5wZGY=.pdf> (дата обращения 03.04.2013).
10. Чумарин И.Г. Что такое кадровая безопасность компании? // Кадры предприятия. 2003. — № 2. — С. 34—37.
11. Ярочкин В.П. Система безопасности фирмы. — М.: Ось-89, 2012. — 217 с.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОПИСАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ НА ПРИМЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ОКРУЖНОЙ АДМИНИСТРАЦИИ Г. ЯКУТСКА

Эверстова Лика Михайловна

*студент 1 курса «УП-12» Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета
имени М.К. Аммосова, г. Якутск
E-mail: lika.mihalik@mail.ru*

Борисова Ульяна Семеновна

*научный руководитель, д-р социол. наук, профессор кафедры
социологии и управления персоналом Финансово-экономического
института, Северо-Восточного федерального университета,
г. Якутск
E-mail: ulsem2012@mail.ru*

Глобальные изменения в социально-экономической системе России, привели к реформированию сферы образования на всех уровнях: федеральном, региональном, муниципальном. В этой связи в муниципальных образованиях идет процесс формирования новых моделей управленческих структур, разрабатываются современные структуры и методы управления образованием, соответствующие муниципалитету, модернизации образования.

Окружная администрация г. Якутска также самостоятельно определяет цели и задачи, организационные формы и механизмы управления сферой образования.

Цель исследования — обосновать модель управления, обеспечивающую устойчивое развитие деятельности муниципального органа

управления образованием и всей муниципальной системы образования города Якутска.

Хотя менеджмент возник в сфере бизнеса, но сегодня многие его постулаты и теоретические позиции пригодны для управленческой деятельности в любой сфере, в том числе, и в образовании. Менеджмент — это социальное управление организацией. Во многих контекстах понятия «социальное управление» и «менеджмент» практически совпадают.

Менеджмент — это управление, базирующееся на человекоцентристском подходе, предполагающем не прямолинейное воздействие, а создание условий для комфортного сотрудничества руководителя и подчиненного в эффективном достижении целей совместной деятельности [1, с. 12].

Система муниципального управления образования Окружной администрации имеет свою особую структурно-функциональную организацию, действующую в рамках единой стратегии управления целостной системой образования России.

С учетом современных тенденций в управлении процессами отраслевого и территориального развития, особой роли муниципального уровня в достижении целей модернизации образования, представляется целесообразным использование новой — модели управления развитием муниципальной системы образования.

Управление образования Окружной администрации города Якутска является отраслевым (функциональным) органом местной администрации, входящим в структуру Окружной администрации города Якутска, осуществляющим функции в сфере образования, а также в сфере воспитания, опеки и попечительства над детьми в рамках осуществления органами местного самоуправления городского округа «город Якутск» полномочий по решению вопросов местного значения и отдельных государственных полномочий [3].

На сегодня Управление образования Окружной администрации города Якутска координирует деятельность 125 муниципальных образовательных учреждений, в т. ч.:

1. Муниципальные дошкольные образовательные учреждения — 56;
2. Муниципальные общеобразовательные учреждения — 50;
3. Муниципальные учреждения дополнительного образования детей — 14;
4. Муниципальное образовательное учреждение Детский дом «Берегиня» — 1;

5. Муниципальные учреждения, обеспечивающие предоставления услуг в сфере образования — 4:

- МКУ Управление образования ГО г. Якутск,
- МКУ Централизованная бухгалтерия муниципальных образовательных учреждений,
- МКУ «Детские автобусы»,
- МОБУ для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи «Центр психолого-педагогической реабилитации и коррекции для детей и подростков».

Общая численность сотрудников по отрасли «Образование» — 6447 чел.

Структуру муниципального казенного учреждения «Управление образования городского округа «город Якутск» составляют следующие отделы (на 01.04.2013 г.):

- Отдел развития образования;
- Отдел дошкольного образования;
- Отдел воспитательной работы и дополнительного образования;
- Отдел информационного обеспечения;
- Отдел мониторинга и качества образования;
- Отдел передового педагогического опыта;
- Отдел кадровой работы;
- Отдел правового обеспечения и конкурсных торгов;
- Отдел по делам гражданской обороны, пожарной и антитеррористической безопасности;
- Служба по содержанию материально-технической базы;
- Отдел подготовки и сопровождения строительства;
- Отдел технического и строительного контроля
- Отдел сметно-договорной работы;
- Отдел содержания и ремонта;
- Отдел ремонтно-аварийных работ;
- Отдел административно-хозяйственной работы;
- Отдел физической культуры и военно-патриотического воспитания.

В соответствии с законодательством РФ, РС (Я) и муниципальными правовыми актами в реестр расходных обязательств муниципального образования ГО «Город Якутск» включены следующие обязательства в целях выполнения муниципальных полномочий в области образования, переданных государственных полномочий в области образования.

Таблица 1.

**Полномочия Управление образования Окружной администрации
города Якутска**

Муниципальные полномочия	Переданные государственные полномочия
Организация предоставления общедоступного и бесплатного начального общего, основного общего, среднего полного) общего образования по основным общеобразовательным программам, за исключением полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса, отнесенных к полномочиям органов государственной власти РС(Я).	Организация предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, а также дополнительного образования в общеобразовательных учреждениях посредством выделения субвенций местным бюджетам.
Учет детей, подлежащих обязательному обучению	Содержание учреждений для детей-сирот и детей оставшихся без попечения родителей
Организация предоставления дополнительного образования детям	Содержание специальных (коррекционных) учреждений
Организация предоставления общедоступного бесплатного дошкольного образования	Выплата дополнительного вознаграждения педагогическим работникам за выполнение функций классного руководителя
Обеспечение содержания зданий и сооружений муниципальных образовательных учреждений, обустройство прилегающих к ним территорий	Выплата компенсации части родительской платы за содержание ребенка в дошкольных образовательных учреждениях

Программно-целевое развитие системы образования города Якутска основано на реализации двух программ:

- Ведомственная целевая программа «Столичное образование в 2013—2015 годах », которая направлена на исполнение расходных обязательств.
- Долгосрочная целевая программа «Развитие образования городского округа «город Якутск» на 2013—17 годы, которая направлена на реализацию вопросов местного значения отдельных государственных полномочий в области образования.

При расчете бюджета каждого расходного обязательства за основу принимаются различные методы оценки затрат: нормативный, метод индексации. Нормативный метод оценки затрат применяется по следующим расходным обязательствам — расходы по реализации стандарта общего образования, частично расходы по организации предоставления общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования по основным общеобразовательным программам, за исключением полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса, отнесенных к полномочиям органов государственной власти РС (Я), организации предоставления дополнительного образования детям, обеспечению содержания зданий и сооружений муниципальных образовательных учреждений, обустройство прилегающих к ним территорий. Основанием для применения нормативного метода оценки затрат являются следующие документы нормативные документы Правительства Республики Саха (Якутия), Решения Якутской городской думы, Постановления Главы ГО «г. Якутск».

Эффективно повышать качество образовательных услуг Окружная администрация г. Якутска планирует при помощи ведущих экспертов и экспертных организаций федерального уровня. Специально для Якутска будут разработаны уникальные модели модернизации системы образования на местном уровне.

Ключевая идея проекта модернизации системы образования города Якутска — выстраивание эффективного нормативного пространства с участием местного профессионально-общественного сообщества. Модернизировать муниципальную систему образования должны те, кто в ней задействован: педагоги, методисты, представители общественности [2].

Именно поэтому организационной основой проекта модернизации муниципальной системы образования города Якутска выбрана школа кадрового резерва. Ее участники совместно с федеральными экспертами включатся в проектную работу над задачами, стоящими перед городской системой образования. В частности, им предстоит: разработать муниципальный реестр, стандарты и системы оценки качества образовательных услуг; разработать нормативы финансирования школ и модели эффективного контракта с педагогами.

Мнение ректора Института проблем образовательной политики «Эврика» Александра Адамского: «Модернизация системы образования Якутска происходит через совместное проектирование эффективных норм теми людьми, кто активно осуществляет образовательную деятельность и управляет муниципальной системой образования. Такой подход

характеризует вектор образовательной политики муниципалитета: максимальная открытость, обеспечение самостоятельности в принятии эффективных и ответственных управленческих решений на всех уровнях, выращивание экспертного сообщества. Я считаю, что такой вектор очень эффективен с точки зрения способа модернизации системы образования» [4].

Таким образом, Управление образования Окружной администрации г. Якутска реализует новую модель управления, напрямую связанную с введением новых механизмов финансирования, новой системы оплаты труда педагогов, улучшением условий образовательного процесса, формированием механизмов общественного участия.

Рассматривая современное становление менеджмента муниципальной образовательной системы г. Якутска, необходимо отметить, что сегодня в городе документально и организационно определилась новая модель управления развитием системы образования города, четкая стратегия развития муниципальной системы образования и всех её составляющих, направленных на формирование единого образовательного пространства.

Список литературы:

1. Виханский О.С., А.И. Наумов. Менеджмент. Учебник. 5-е издание. — М.: Магистр, 2010. — 576 с.
2. Комплексный проект модернизации региональной системы Республики Саха (Якутия). Под редакцией А.И. Адамского, Ф.В. Габышевой — М.: Эврика, 2008. — 96 с.
3. Нормативные документы УО г. Якутска [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.yaguo.ru/org/uo/> (дата обращения 2.04.2013).
4. Якутск внедряет новые образовательные технологии [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://якутск.рф/news/education/829> (дата обращения 19.04.2013).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

24 апреля 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 30.04.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 9,875. 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